

el desinterés

tratado crítico del hombre económico

(I)



sociología
y
política

traducción de
RICARDO ANCIRA

revisión de
JOSEFINA ANAYA

EL DESINTERÉS

TRATADO CRÍTICO DEL HOMBRE ECONÓMICO (I)

por

JON ELSTER





siglo xxi editores, s. a. de c. v.
CERRO DEL AGUA 248, ROMERO DE TERREROS,
04310, MÉXICO, DF

siglo xxi editores, s. a.
GUATEMALA 4824, C 1425 BUP,
BUENOS AIRES, ARGENTINA

salto de página, s. l.
ALMAGRO 38, 28010,
MADRID, ESPAÑA

biblioteca nueva, s. l.
ALMAGRO 38, 28010,
MADRID, ESPAÑA

HB74.P8
E5718
2011 Elster, Jon
El desinterés : tratado crítico del hombre económico (I) / por Jon Elster ; traducción de Ricardo Ancira ; revisión de Josefina Anaya. — México : Siglo XXI Editores, 2011.
311 p. — (Sociología y política)

Le désintéressement. Traité critique de l'homme économique
ISBN: 978-607-03-0289-3

Economía – Aspectos psicológicos. 2. Expectativas racionales (Teoría económica) I. Ancira, Ricardo, traductor II. Anaya, Josefina, editor. III. t. IV. Ser.

primera edición, 2011

isbn 978-607-03-0289-3

primera edición en francés, 2009
título original, *le désintéressement. traité critique de l'homme économique*

impreso en méxico
en los talleres de mújica impresor, s. a. de c. v.,
camelia núm. 4, col. el manto, iztapalapa, df.

Las principales preguntas que habrán de plantearse en este libro –y para las cuales en ocasiones propondremos respuestas– son las siguientes: ¿Es posible el desinterés? ¿Es conocible? ¿Es importante en tanto que fenómeno empírico? ¿Tiene condiciones psicológicas, sociales o institucionales susceptibles de ser identificadas?

Para comprender lo que está en juego en estas preguntas, conviene situarlas en un contexto más amplio. El presente libro constituye la primera hoja de un díptico, la segunda tendrá como tema *la irracionalidad*. Juntos habrán de constituir una crítica a las teorías que sostienen que una gran parte, incluso la mayor, de los comportamientos humanos puede explicarse por medio de la hipótesis del *Homo economicus*.

El hombre económico es, en efecto, a la vez racional e interesado. Dicho de otra manera, sus elecciones reflejan la búsqueda racional de su interés. Basándose en esta hipótesis, los economistas tuvieron un éxito notable en su afán de explicar el comportamiento de los agentes sociales en ámbitos diversos, en primer lugar económicos. Pudieron dilucidar en especial la elección del consumidor que supuestamente maximiza su utilidad, o la del empresario, que supuestamente maximiza las utilidades de su empresa. Efectivamente, lo que está en el centro de estos análisis, y que al parecer promete a la ciencia económica el futuro de una *ciencia dura*,[1] es la hipótesis de la maximización de un objetivo cualquiera.

Antes de presentar los elementos de la crítica, será de utilidad –y además equitativo en relación con el blanco de esta crítica– enumerar algunos éxitos de la teoría. Conviene distinguir a este respecto sus logros conceptuales de sus logros empíricos. Desde el punto de vista conceptual, en mi opinión está fuera de duda que la teoría de juegos representa el mayor avance de las ciencias sociales desde sus

[1] Para análisis de este asunto, véase Antoine d'Autume y Jean Cartelier (eds.), *L'économie devient-elle une science dure?*, 1995.

inicios.[2] Ésta permite distinguir estructuras precisas de interacción y de interdependencia sobre las que anteriormente sólo se tenían ideas oscuras y confusas. La distinción entre las amenazas creíbles y las no creíbles, por ejemplo, sin duda se ha comprendido desde siempre de manera imprecisa, pero fueron necesarios los trabajos de Thomas Schelling para establecerla sobre bases conceptuales firmes. De manera semejante, difícilmente puede rechazarse la importancia conceptual de la teoría de la maximización forzada. Se debe insistir sobre todo en la idea de arbitraje (*tradeoff*), que permite analizar la elección del individuo ante opciones que se distinguen unas de otras según varias dimensiones. Así, el estructuralismo de Marx, según el cual ni el obrero ni el empresario tenían un verdadero margen de elección, fue completamente superado por la revolución marginalista.[3] La teoría económica y las ciencias de la decisión crearon un lenguaje indispensable y sin duda infranqueable para la comprensión de la estructura de las elecciones a las que se enfrentan los agentes sociales.

Los éxitos empíricos, si bien son reales, resultan menos espectaculares. Señalemos para empezar la diferencia entre la elección de los premiados con el Nobel en física y en economía. En física, ningún teórico ha recibido el premio si la teoría que proponía no contaba con predicciones empíricas verificadas. Por esta razón, Stephen Hawking, tal vez el físico contemporáneo más célebre, no ha recibido el premio. Aún más asombroso es que, aun cuando la teoría de cuerdas domine hoy completamente la física teórica, en el sentido (sociológico) de que si no se la suscribe es prácticamente imposible (en Estados Unidos) obtener una plaza de investigador, la total ausencia de verificación empírica de sus axiomas sigue siendo obstáculo para ser coronada con el Nobel.[4] En contraste, el único premio Nobel de economía otorgado a una teoría que contaba con predicciones empíricas verificadas fue el que recibió Daniel Kahneman, coinventor con Amos Tversky de la teoría de las perspectivas (*"prospect theory"*), hecho tanto

[2] En mi libro *Alexis de Tocqueville. The first social scientist* (2009), propongo considerar a Tocqueville como uno de los fundadores de las ciencias sociales, en especial por sus ejemplares y poderosos análisis de la causalidad social. Pretendo demostrar que también percibió, de manera sobresaliente, la lógica de ciertos comportamientos estratégicos.

[3] Véase mi estudio *Karl Marx. Une interprétation analytique*, 1989.

[4] Véase en especial Lee Smolin, *Rien ne va plus en physique! L'échec de la théorie des cordes*, 2007.

más interesante cuanto que esta última niega puntualmente los axiomas de la teoría de la elección racional. De ello nos ocuparemos detenidamente en el segundo volumen del presente tratado.

En mi opinión, los éxitos empíricos de la teoría de la elección racional aparecen sobre todo en las aplicaciones bastante pedestres que hacen los economistas empleados en los ministerios de finanzas y los bancos centrales, por mencionar solamente estos dos tipos de institución. Para ellos, la economía es más un *oficio* que una ciencia. La comparación más adecuada sería con el ingeniero más que con el físico. Cuando de lo que se trata es de predecir el impacto que un crecimiento del salario mínimo tiene sobre el desempleo, o el efecto inflacionario de una baja en las tasas de interés, la experiencia y el buen juicio suelen contar más que los conocimientos teóricos. Basta con citar la desastrosa aventura del Long Term Capital Management, un fondo común de inversión coordinado *inter alia* por dos premios Nobel de economía, para constatar lo que puede ocurrir cuando se intenta aplicar la teoría económica como "ciencia dura".[5] Tan indispensable es el trabajo diario del economista-funcionario para el BUEN equilibrio de las sociedades modernas como quimérica es la idea del economista-rey capaz de prever y dirigirlo todo.[6] En este sentido, la economía como ciencia dura es más bien una forma de ciencia ficción.

En el segundo volumen del presente tratado veremos los avatares del *hombre racional*. Digamos, a manera de anticipación, que la teoría "pura y dura" de la elección racional a veces posee un innegable valor estético. El análisis de las acciones y de las interacciones de seres racionales e idealizados –que nunca existieron y jamás existirán– en ocasiones ofrece una satisfacción intrínseca al espíritu, incluso cuando no tenga ninguna pertinencia empírica ni alguna profundidad matemática. Ahora bien, hay que decir que una gran parte de los artículos publicados en las revistas de avanzada que desarrollan las implicaciones de la elección racional carecen de interés estético, matemático o empírico, que es tanto como decir que carecen en absoluto de interés. A lo sumo son capaces de provocar el asombro del observador, casi a la manera de los malabaristas de circo.

El predominio de este tipo de trabajos, no sólo entre los economistas sino también entre los politólogos, constituye un misterio que

[5] Véase Roger Lowenstein, *When genius failed*, 2000.

[6] Véase, en especial, Nassim Nicholas Taleb, *Le cygne noir: Prévoir l'imprévisible*, 2008.

algún día sin duda habrá de dilucidar la sociología de las ciencias. Un elemento de comprensión proviene tal vez del hecho de que el análisis de la elección como maximización de un objetivo, como la utilidad y la ganancia, parece prometer la realización del ideal científico de la *predicción única*. Es un hecho matemático elemental que una función "bien conforme" definida en un conjunto "bien conforme" (metáforas para nociones técnicas que sería inútil precisar) alcanza su máximo para un valor único de la variable. Mientras que las teorías que pretenden explicar el comportamiento de los agentes a partir de sus emociones o de las normas sociales no permiten más que predicciones cualitativas y aproximativas, la fuerza de la teoría de la elección racional reside en su supuesta capacidad de producir predicciones cuantitativas y precisas. Como veremos en el segundo volumen, muy a menudo se trata de una esperanza vana, aunque sigue ejerciendo una gran atracción entre los investigadores.

Este primer volumen estará dedicado al *hombre interesado*, aquel que al actuar persigue solamente su propio interés. Con algunas excepciones importantes, la hipótesis de la motivación interesada domina en la actualidad la investigación económica y a menudo la ciencia política. La tarea principal de este libro consistirá en mostrar la falta de fundamento de esta hipótesis en un gran número de campos, mientras que también se subrayará su pertinencia en otros casos. Pues ante todo hay que evitar las simplificaciones y las caricaturas: no es cierto que todos los economistas se apoyen en la hipótesis de las motivaciones egoístas, ni que ésta sea siempre falsa. Me parece posible afirmar, no obstante, que *grosso modo* las motivaciones desinteresadas son más importantes en la vida social que en los modelos económicos. Son sin duda escasos los economistas que afirman de manera explícita que el egoísmo es el móvil universal de los agentes sociales. Sin embargo, en su investigación diaria suelen alinearse con esta observación de La Rochefoucauld: "No tenemos el valor para decir en general que no tenemos defectos, y que nuestros enemigos carecen de cualidades; pero en el detalle no estamos muy lejos de pensarlo".[7] En el caso de muchos economistas podría decirse que no tienen el valor de afirmar que "Todo agente x es interesado", pero

[7] François de La Rochefoucauld, *Maximes suivies de réflexions diverses*, 1992, máxima 397.

sí afirman, para cada agente x en particular, "en el detalle", que "x es interesado".

Si ése fuera en efecto el caso –algunos lectores tendrán sin duda una opinión diferente–, es conveniente preguntarse una vez más por qué. ¿Cuáles son las razones no intelectuales o semiintelectuales que favorecen la hipótesis egoísta? El capítulo 1 se ocupará ampliamente de este tema; de momento me conformo con algunas observaciones preliminares.

Entre las razones que he llamado semiintelectuales puede citarse el deseo de economía o de simplicidad. Parafraseando a Tolstoi, se podría decir que todos los actores interesados lo son de la misma manera, mientras que los actores desinteresados lo son cada uno a su modo. Eso es de hecho lo que dice La Bruyère: "La razón se parece a la verdad: es una sola; se llega a ella por un solo camino y se aleja uno de ella por mil".[8] O también Pascal: "El mal es fácil, tiene infinidad de formas, y el bien es casi único".[9] De modo que siempre podemos encontrar una variante del desinterés que permite o promete explicar los comportamientos observados. Al recurrir a ella, se corre el riesgo de caer en la arbitrariedad y de rechazar la posibilidad de una ciencia sistemática y acumulativa.

A estas observaciones responderé que si la simplicidad es, en efecto, importante la verdad lo es todavía más. En la medida en que la hipótesis del hombre egoísta sea refutada por la observación, hay que renunciar a ella. Y añado que al recurrir a otras hipótesis puede evitarse la arbitrariedad deduciendo de ellas hechos nuevos, *novel facts*, como dice Imre Lakatos.[10]

Entre las razones no intelectuales indudablemente debe citarse un cierto temor de parecer ingenuo que corre entre los economistas, quizá sobre todo entre los economistas estadunidenses. Según Robert Frank, "para el investigador implacable ninguna humillación es peor que haber llamado altruista una acción dada sólo para ver que después un colega más sofisticado muestre que era interesada".[11] Veremos en los capítulos siguientes algunas de las extrañas producciones mentales a las que ese deseo de sofisticación ha conducido a los in-

[8] Jean de La Bruyère, *Les caractères*, 1935, 156.
[9] Blaise Pascal, *Pensées*, 1991, pensamiento 454.
[10] Imre Lakatos, *Proofs and refutations*, 1976.
[11] Robert Frank, *Passion within reason*, 1988, p. 231.

vestigadores. A manera de anticipo podemos mencionar los siguientes ejemplos:

Pregunta: ¿Por qué un emigrante a menudo hace envíos de dinero a sus familiares que se quedaron en su país de origen?

Respuesta: Para desanimarlos de emigrar, lo que podría hacer bajar su salario.

Pregunta: ¿Por qué los padres eligen ayudar a sus hijos por medio de legados testamentarios en vez de donaciones *inter vivos*?

Respuesta: Con el fin de dividir para vencer: extraer el máximo esfuerzo de sus herederos dejando flotar la incertidumbre hasta el último momento.

Pregunta: ¿Por qué un gran número de individuos contribuyen a obras caritativas incluso cuando nadie los está observando?

Respuesta: A fin de comprarse por este medio un sentimiento de superioridad moral.

La explicación por miedo de parecer ingenuo, no obstante, es incompleta, ya que ¿por qué habrían de ser más "duros" los economistas que, por ejemplo, los sociólogos o los antropólogos? Suponiendo que lo sean –puesto que, obviamente, carezco de pruebas estadísticas–, la respuesta podría encontrarse en el hecho de que los economistas se dedican no sólo a explicar comportamientos sino también a inventar instituciones, como el seguro social o el sistema fiscal. En esta segunda tarea se imponen a menudo como exigencia, siguiendo a David Hume (véase el capítulo siguiente), *pasar por alto la virtud.* Sin suponer necesariamente que las personas no sean virtuosas, altruistas o desinteresadas, ellos rechazan establecer las instituciones sobre la hipótesis de que sí lo son. Una vez adoptado este principio por razones metodológicas, se entiende fácilmente que se convierta a continuación en una proposición positiva. Especulación que queda por demostrar.

Dado que la hipótesis del hombre económico comprende dos partes distintas, el postulado de la racionalidad y el postulado de la motivación interesada, resulta un poco delicado refutarla. Según la tesis llamada de Duhem-Quine, nuestras hipótesis no se confrontan con el mundo una por una sino en bloque y de manera simultánea.[12]

[12] Véase Sandra Harding (ed.), *Can theories be refuted? Essays on the Duhem-Quine Thesis*, 1976.

Incluso cuando se concibe una experiencia para sondear una hipótesis precisa, un resultado negativo no necesariamente la invalida, porque es posible que el culpable sea una de las hipótesis auxiliares adoptadas implícita o explícitamente por el investigador. En el caso que aquí nos concierne, a veces es difícil saber si los resultados de una experiencia dada refutan la hipótesis de la racionalidad o bien la de una motivación interesada.

El siguiente experimento ofrece una ilustración de esta ambigüedad.[13] Se trata de una negociación en la que dos agentes, Pablo y María, hacen ofertas y contraofertas sucesivas para la división de una cierta cantidad de dinero, la cual disminuye progresivamente durante las negociaciones (esta disminución puede considerarse como un efecto de un descuento futuro). En el primer periodo, Pablo le propone a María una división de 5 euros. María puede aceptarla o rechazarla. En este último caso, ella puede hacer una contrapropuesta; sin embargo, la cantidad por compartir ya no es 5 euros sino 2.50. Finalmente, Pablo puede aceptar esta contrapropuesta o bien imponer una división de los 1.25 euros a que se ha visto reducida la cantidad de dinero. Incluso si el árbol de decisión se compone de tres nudos, el proceso puede detenerse en el segundo si María acepta la división que le propone Pablo.

Pablo
↓ x, 5 – x
María sí → x, 5 – x
↓ 2.50 – y, y
Pablo sí → 2.50 – y, y
↓ z, 1.25 – z
z, 1.25 – z

Supongamos que los dos agentes sean racionales e interesados y estén perfectamente informados el uno sobre el otro. En este caso, el razonamiento siguiente, llamado "inducción a contracorriente", debería conducir a Pablo a proponer (3.75, 1.25) y a María a aceptar su propuesta. ¿Por qué? Uno empieza por preguntarse lo que hará Pablo

[13] Eric J. Johnson *et al.*, "Detecting failures of backward induction: Monitoring information search in sequential bargaining", 2002.

si acaso llega al tercer nudo; la respuesta, evidentemente, es que él impondrá la división (1.25, 0).[14] Este hecho constituye una coacción a la decisión de María en el segundo nudo, ya que Pablo rechazaría cualquier división que le otorgara menos de 1.25. Al mismo tiempo, el hecho de que María pueda obtener por sí misma 1.25 menos épsilon (jerga matemática para expresar una cantidad muy pequeña) ofreciéndole a Pablo 1.25 más épsilon constituye una coacción a la decisión de Pablo en el primer nudo. Si Pablo ofreciera a María un monto $5 - x < 1.25$, ella haría una contraoferta $(2.5 - y, y)$ tal que $2.5 - y > 1.25$ (por lo tanto más ventajosa para Pablo comparada con lo que podría obtener rechazándola) e $y > 5 - x$ (por lo tanto más ventajosa para María que la oferta de Pablo).[15] Dado que 1.25 es a la vez el máximo y el mínimo que obtendrá María, este monto constituye "el equilibrio" del juego, es decir, el punto de convergencia tácito para dos agentes racionales, interesados y bien informados.

No obstante, esto no es lo que ocurre en la práctica. Cuando, en la experiencia, dos sujetos tienen que efectuar esta negociación, la oferta promedio que hace el agente que ocupa el lugar de Pablo es de (2.89, 2.11). Se trata, entonces, de una propuesta que es claramente más generosa hacia el agente al que se le asigna el papel de María que el equilibrio que acabamos de demostrar. Para comprender las diversas explicaciones que podríamos proponer a fin de documentar esta desviación del comportamiento racional, interesado y bien informado, conviene anticipar brevemente los análisis del capítulo 3. En él distingo tres formas principales del desinterés; las más importantes para el problema que nos ocupa son *el desinterés por elección* y *el desinterés por negligencia.* Para decirlo rápido, el primero pertenece al terreno de la razón y el segundo al terreno de la pasión (véase el capítulo 2). Por una parte, uno no puede estar plenamente consciente de su interés por estar motivado por el altruismo o por un deseo de justicia; por la otra, uno puede sacrificar su interés en aras de su pasión (como en la venganza).

[14] Cabe mencionar aquí la "paradoja de la inducción a contracorriente": dado que, como veremos, los actores racionales no llegarán jamás al tercer nudo, la hipótesis de que lo hagan presupone que uno de ellos hizo una elección irracional, contrariamente al postulado de partida. Según algunos autores, esta paradoja demuestra la incoherencia fundamental de la inducción a contracorriente.

[15] Si, por ejemplo, Pablo propone (3.8, 1.2), María podrá responder con (1.28, 1.22).

En esta perspectiva, los comportamientos observados podrían en principio provenir de alguna de las siguientes fuentes: o bien *a*] Pablo es irracional, o bien *b*] es propenso al desinterés por elección o, por último, teme que María rechace su oferta si María es *c*] irracional o *d*] es propensa al desinterés por negligencia. En lo que respecta a esta última hipótesis, que podría parecer sorprendente, examinaré con amplitud (en los capítulos 4 y 5) experiencias en las que los sujetos rechazan ofertas que juzgan insuficientemente generosas, incluso cuando el rechazo empeora su situación en comparación con la que resultaría si las aceptaran. En principio, podríamos imaginar que es lo que ocurre también en el juego en cuestión: si Pablo teme que María rechace la oferta de equilibrio, de modo que sin duda tendría que conformarse con 1.25, hará una oferta más generosa con el fin de no provocar el rechazo.

Incluso si no podemos excluir completamente esta hipótesis, es posible debilitar la fuerza explicativa por medio de una experiencia en la cual se informe a los sujetos a quienes se les asigne el papel de Pablo que su contraparte es una computadora programada para simular a un actor racional. Suponiendo que haya un actor en el lugar de Pablo que sea racional e interesado, esta información debería inducir la oferta de equilibrio. Las mencionadas hipótesis *b*], *c*] y *d*] no tienen, en efecto, ningún sentido en la interacción con una computadora. Ahora bien, la oferta promedio en este ejemplo es de 1.84, es decir considerablemente más elevada que la oferta de equilibrio (1.25). El comportamiento aparentemente generoso se explica, entonces, en gran medida por la incapacidad del sujeto para comprender la lógica de la inducción a contracorriente. Aunque ésta no sea difícil de comprender, una vez que ha sido explicada no parece ser un modo de razonamiento que uno adopte con facilidad de manera espontánea.[16]

Concluyo esta introducción con una breve observación metodológica. Sin duda podrán hacerse objeciones bien fundadas a las diversas proposiciones y distinciones que propondré. A veces será fácil encontrarlas crudas e ingenuas. Por mi parte, me confieso culpable sobre todo de una engañosa apariencia de precisión. Los estados y los

[16] Para otro estudio que trata de desenredar la irracionalidad del desinterés, véase James Andreoni, "Cooperation in public-goods experiments: Kindness or confusión?", 1995.

procesos mentales son de una complejidad y de una fluidez extremos. A causa de su dependencia del contexto, retroceden ante la mano experimental que trata de atraparlos. Las palabras que se usan para describirlos constituyen una tentación y una invitación permanentes a la reificación y a la seudoprecisión. Hablamos de emociones, de deseos o de creencias como si se tratara de entidades sólidas, estables y que ejercen una influencia causal sobre el comportamiento del agente, tal como la luna ejerce una influencia causal en la marea.

De hecho, nada es menos evidente, como lo muestran las siguientes preguntas:

> ¿La creencia en el más allá alcanza alguna vez el mismo grado de certidumbre que la creencia en que el Sol saldrá mañana? Como lo señala Paul Veyne, puede muy bien ocurrir que un "creyente desee el paraíso lo más tarde posible".[17]
>
> Un asunto subsidiario es el de determinar ¿la creencia en el más allá es capaz de servir de premisa para la acción o si tiene sobre todo un efecto de consolación? Regresaré a este tema en el capítulo sobre las misiones kamikazes.
>
> ¿Hay que hablar de indignación moral si la emoción sirve sobre todo para reforzar la buena imagen que tiene el agente de sí mismo en lugar de incitarlo a la acción? ¿Debe hablarse de "duelo" de los británicos tras la muerte de la princesa Diana?
>
> ¿Puede hablarse de preferencias estables cuando una persona prefiere un determinado objeto en vez de un vaso medio vacío, aunque prefiera un vaso medio lleno en vez del mismo objeto? Existen incontables ejemplos de este fenómeno.
>
> ¿Sigue siendo posible realizar la distinción definitiva que habré de proponer entre hipocresía y mala fe inconsciente? Dicho de otra manera, ¿acaso la engañifa no existe más a menudo en una zona nebulosa entre esos dos extremos? Citemos a Tocqueville: "A menudo se [...] acusa a los [hombres de partido] de actuar sin convicción. Mi experiencia me ha mostrado que eso es mucho menos frecuente de lo que uno se imagina. Lo que sí poseen

[17] Paul Veyne, *Le pain et le cirque*, 1976, p. 248.

es la maravillosa –y en ocasiones necesaria– facultad de crear convicciones pasajeras en política de acuerdo con sus pasiones y sus intereses del momento”.[18]

¿Cómo ignorar el enorme poder de la autosugestión? La Rochefoucauld señala que “hay gente que nunca se habría enamorado si nunca hubiera oído hablar del amor” (máxima 136). En el mismo tenor, Proust cita “la aptitud que permite descubrir las intenciones de una pieza sinfónica cuyo programa hemos leído, y los parecidos de un niño cuando conocemos a su parentela”.[19]

Estos ejemplos sólo rozan la superficie del problema. La inadecuación del lenguaje científico para los fenómenos mentales es un serio obstáculo para la investigación. Sin embargo, con objeto de avanzar en la reflexión, podemos adoptar una de las dos estrategias siguientes. Una consiste en matizar cada proposición del análisis para despejar todos los matices, ambigüedades y excepciones que conlleva un tema dado. No se nos podrá acusar de ingenuidad pero correremos el riesgo de parecer impenetrables. La otra estrategia consiste en proceder por aproximaciones sucesivas, empezando con proposiciones categóricas para introducir las calificaciones necesarias durante el desarrollo del análisis. Adoptaré aquí esta última estrategia.

[18] Alexis de Tocqueville, *Souvenirs*, t. III, 2004, p. 797.

[19] Marcel Proust, *Du côté de chez Swann*, en *À la recherche du temps perdu*, t. I, 1987, p. 314.

I. ANÁLISIS CONCEPTUAL

1. LA HERMENÉUTICA DE LA SOSPECHA

Para localizar el desinterés entre el conjunto de las motivaciones humanas me apoyaré en los moralistas franceses, de Montaigne a La Bruyère, pasando por Pascal y –sobre todo– La Rochefoucauld. En ellos encontramos no sólo la distinción entre interés, razón y pasión que desarrollaremos en el capítulo siguiente, sino también los análisis, inigualados hasta nuestros días, del juego de máscaras y de velos que ocurre en la vida social.

Por el momento no propongo una definición elaborada de lo que entiendo por desinterés. De eso me encargaré en el capítulo 3. Que el lector tenga simplemente en mente la idea general de una motivación desligada del interés personal. Un paradigma de ello podrían ser las donaciones *triplemente anónimas* a obras caritativas, es decir las que permanecen desconocidas para los beneficiarios, el organizador de la campaña y el público. Imaginemos por ejemplo una persona que deposita un billete de 100 euros en la alcancía de una iglesia vacía.

Por supuesto, numerosas objeciones surgen inmediatamente. Por una parte, si es creyente, la persona pensará que Dios la observa. El billete podría, entonces, en su mente, servir como pago para entrar al paraíso, lo que no es precisamente un objetivo desinteresado. Por otra parte, la ausencia de un público cuya aplauso habría podido ser el fin perseguido no excluye que la persona busque la aprobación de un público interior o "fuero interno". También ahí costaría trabajo hablar de desinterés.

Volveré ampliamente sobre estas interrogantes. Por el momento anoto simplemente, a propósito del desinterés, la existencia de actitudes escépticas y cínicas muy extendidas. Escépticas, si se afirma que nunca se puede *saber* si un comportamiento aparentemente desinteresado surge realmente de una motivación desinteresada. Cínicas, si se afirma que esas motivaciones no existen, y que la apariencia de desinterés se explica siempre por móviles interesados. Entre ambas actitudes se encuentra la de la sospecha.

Comencemos por la actitud escéptica. En un texto célebre, Kant afirma que nunca podemos conocer el verdadero móvil de un acto virtuoso:

Es, en realidad, absolutamente imposible determinar por experiencia y con absoluta certeza un solo caso en que la máxima de una acción, conforme por lo demás con el deber, haya tenido su asiento exclusivamente en fundamentos morales y en la representación del deber. Pues es el caso, a veces, que, a pesar del más penetrante examen, no encontramos nada que haya podido ser bastante poderoso, [aparte] del fundamento moral del deber, para mover a tal o cual buena acción o a este tan grande sacrificio; pero no podemos concluir de ello con seguridad que la verdadera causa determinante de la voluntad no haya sido en realidad algún impulso secreto del egoísmo [*Selbstliebe*], oculto tras [la simple ilusión motivada] [*Vorspeigelung*] de aquella idea; solemos preciarnos mucho de algún fundamento determinante, lleno de nobleza, pero que nos atribuimos falsamente; mas, en realidad, no podemos nunca, aun ejercitando el examen más riguroso, llegar por completo a los [móviles secretos].[1]

Vemos en este fragmento un eco de La Rochefoucauld. En efecto, es perfectamente posible que Kant se haya inspirado en él. No obstante, los análisis jansenistas más cercanos al escepticismo kantiano los encontramos en Pierre Nicole. Según el resumen de Paul Bénichou:

Es muy difícil, dice, en sustancia [Nicole], distinguir entre la oración natural, en la que los movimientos del alma hacia Dios son meros impulsos humanos, inspiradas en nuestros intereses, donde la gracia no tiene cabida, y que después no tienen ningún valor, y la oración sobrenatural, cuyos movimientos son inspirados por Dios mismo. En efecto, no tenemos los medios para discernir en nosotros de manera clara estos dos tipos de oración, ni el derecho

[1] Emmanuel Kant, *Fondements de la métaphysique des mœurs*, 1994, p. 78 (la palabra motivada es un agregado del traductor francés). [Si bien en la presente edición en español recurrimos a la traducción de un especialista, Manuel García Morente, *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, Buenos Aires, Espasa-Calpe, 1946, fue menester hacerle dos modificaciones que la coherencia del texto exigía citar y que aparecen entre corchetes: “aparte”, en vez de “independientemente”; “la simple ilusión motivada”, en vez de “el mero espejismo”, y “móviles secretos”, en vez de “íntimos motivos”. T.]

de atribuir este movimiento interior a la gracia, porque la experimentamos como si proviniera de ella; interesados en el debate y sin otra luz para iluminarlo que un sentimiento interior muy poco confiable, constantemente podemos tomar como impulsos de piedad verdadera los efectos disfrazados de la concupiscencia. [...] Nicole cree encontrar las agitaciones perversas del corazón humano, espiritualizadas por un falso lenguaje místico; el arrebato perfecto que se experimenta en la oración no es más que "el reino tranquilo del amor propio".[2]

Podemos ilustrar el argumento de Kant de la manera siguiente. Supongamos que el verdadero móvil de una persona que dona a obras caritativas se encuentra en el refuerzo del amor propio que le procura la imagen de sí misma como alguien a quien no sólo mueve el interés. Es imposible que la persona tome conciencia en algún momento de este móvil, ya que este último mantiene una relación parasitaria con la creencia de actuar por el bien del prójimo. Ello no excluye la existencia de la virtud. Sólo se excluye la idea de que el virtuoso pueda algún día reconocerse como tal.

En otro registro, La Bruyère hizo la misma observación:

Los hombres, en su corazón, quieren ser estimados, y cuidadosamente esconden las ganas que tienen de ser estimados; como los hombres quieren pasar por virtuosos, y como querer extraer de la virtud cualquier otra ventaja además de la propia virtud, quiero decir estima y alabanzas, ya no significaría ser virtuoso sino gustar de la estima y de las alabanzas, o bien ser vacuo: los hombres son vacuos y nada odian más que pasar por tales (*Caractères*, XI, 65).

El razonamiento también es válido para la estima del público interior o "fuero interno". Como acabo de señalar, la idea de que una buena acción cuya motivación *eficaz* y *consciente* sería la aprobación resulta incoherente.

Tal vez sea útil explicar ahora la idea de *motivación inconsciente*, a la que se aludirá a menudo en este libro. En relación con este tema defenderé las dos proposiciones siguientes. Por una parte, es imposible negar la existencia de procesos mentales *inconscientes y motivados*. Mucho antes de las demostraciones de la psicología experimental, a las que en adelante nos referiremos frecuentemente, podíamos apo-

[2] Paul Bénichou, *Morales du grand siècle*, 1948, pp. 140-141.

yarnos en la introspección, en las observaciones diarias, así como en los moralistas y los escritores de ficción. Por otra parte, no tenemos ni la menor idea de los mecanismos precisos que están en juego. Esta segunda proposición implica, obviamente, el rechazo de una parte importante de la teoría psicoanalítica. Según la fórmula justa de Lionel Naccache, "Freud no duda [...] en atribuir al inconsciente un conjunto de atributos que nos parecen propios de la conciencia",[3] entre los que se puede incluir, en especial, un modo de pensamiento intencional e incluso estratégico. Dicho esto, veremos en el capítulo siguiente que otras ideas freudianas también resultan muy interesantes.

Examinemos ahora la actitud cínica, y comencemos por dos versiones que implican al prójimo de manera esencial. En la primera, la búsqueda de una apariencia desinteresada se debe a la vanidad, al deseo de ser *percibido* como desinteresado. Holbach expresa así esta idea: "Llamamos desinteresado a todo hombre para quien el interés en su gloria es más preciado que el interés en su fortuna".[4] Veremos más adelante que Necker, ministro de Luis XVI, cae en esta categoría. En la segunda versión, la búsqueda de una reputación de desinterés constituye una *inversión*, cuyo valor es más instrumental que intrínseco. Según La Rochefoucauld, "la generosidad es un industrioso empleo del desinterés para llegar más pronto a un mayor interés".[5] Veremos que la sospecha que se tenía de que tal era el caso de Necker, carecía de fundamento.

La máxima de La Rochefoucauld que acabo de citar, de tenor claramente reduccionista, proviene de la primera edición de las *Máximas* que, según el editor, Jacques Truchet, "tal vez es más vigorosa que la edición definitiva".[6] Quiere decir con ello que la primera edición a menudo es más categórica, con menos reservas y matices que la edición definitiva. En esta última, la máxima citada se debilitó en los siguientes términos: "Lo que parece generosidad frecuentemente no es más que una ambición disfrazada que desprecia los pequeños intereses para ir hacia los más grandes" (máxima 246). Ésta

[3] Lionel Naccache, *Le nouvel inconscient*, 2006, p. 361.

[4] Barón de Holbach, *Système de la nature*, 1821, t. I, p. 375. Cabe precisar que para Holbach esta observación no constituye una *definición* del desinterés sino sólo uno de los múltiples ejemplos posibles.

[5] F. de La Rochefoucauld, *Maximes*, núm. 248.

[6] *Ibid.*, p. 263.

no excluye la posibilidad de un verdadero desinterés, sino que afirma que *frecuentemente* la generosidad no es más que una apariencia.

Podríamos decir, quizá, que en La Rochefoucauld hay una *presunción* en favor de la interpretación reduccionista. Entre la actitud *escéptica*, que es agnóstica, y la actitud *cínica*, que es dogmática, está la *sospecha*, para la cual el cinismo es un principio metodológico más que un dogma positivo. Siguiendo a Paul Ricœur, numerosos autores han analizado esta "hermenéutica de la sospecha", citando con más frecuencia los nombres de Marx, Nietzsche y Freud. Con ellos, como lo señala Ricœur, "luego de la duda [cartesiana] acerca de la cosa, entramos a la duda acerca de la conciencia",[7] incluida la conciencia desinteresada. Ya tendré ocasión de regresar a Marx y a Nietzsche, dejando para el capítulo siguiente la discusión sobre Freud.

Entre los practicantes de la hermenéutica de la sospecha podemos citar también a los economistas neoclásicos, que despliegan astucias ingeniosas y a veces absurdas para demostrar las raíces interesadas de tal o cual comportamiento aparentemente altruista o benévolo. Así, para retomar un ejemplo citado en la introducción, los legados testamentarios no serían más que instrumentos de chantaje para extraer al máximo los esfuerzos de los herederos, al dejar en el aire, hasta el último instante, la incertidumbre. Esta hipótesis resulta sin duda apropiada para novelas policiacas como las de Agatha Christie; veremos, sin embargo, que su valor científico es más endeble.

La vanidad y el deseo instrumental de cimentar para sí una reputación de persona desinteresada presuponen, ambos, la existencia de un público externo. Inversamente, los actos realizados frente a dicho público inducen con facilidad la sospecha de que fueron realizados *para* el público. De este modo, según Montaigne:

> Envanecerse por cualquier acción útil e inocente es usual en gentes para quienes dicha acción resulta rara y extraordinaria; quieren hacerla valer por lo que les cuesta. A medida que un buen efecto es más estridente, yo le resto a su bondad la sospecha que me invade de que se haya producido con la intención de que fuera estridente en lugar de bueno; al estar expuesto ya está medio vendido. Esas acciones poseen más gracia y escapan de las manos del productor con indolencia y sin ruido hasta que algún hombre honesto las descubre y saca a la luz por su valor intrínseco. "Por mi parte, me parece

[7] Paul Ricœur, *Le conflit des interprétations*, 1969, p. 149.

mucho más loable aquello que se hace sin ostentación y lejos de los ojos del pueblo", dice el más glorioso [vanidoso] hombre del mundo (Cicerón, *Tusculanas,* II, 26).[8]

Al comentar este texto de Montaigne, Pascal afirma que:

Las buenas acciones ocultas son las más estimables. Cuando percibo algunas en la historia [...] me siento complacido; aunque, bueno, no estaban totalmente ocultas puesto que se tuvo noticia de ellas. Y, aunque se haya hecho todo lo posible para ocultarlas, la rendija por la que fueron percibidas echa todo a perder. Ahora bien, lo bello es que se haya deseado ocultarlas (*Pensamientos,* 529 bis).

Esta voluntad de ocultar el desinterés también la hallamos en la angelical abuela del narrador de *En busca del tiempo perdido*. Cuando la mujer entró en la habitación de aquél, él pudo ver que:

Ella vestía una bata de percal que solía usar en la casa cada vez que alguno de nosotros estaba enfermo (porque se sentía más cómoda, decía, *atribuyendo siempre un móvil egoísta a todo lo que hacía*), y se quedaba a cuidarnos, para velar nuestro sueño, su guardapolvo de sirvienta de guardia, su hábito de monja.[9]

Si tomáramos estos razonamientos al pie de la letra dispondríamos de una respuesta fácil para aquellos que niegan la importancia, e incluso la existencia, de comportamientos desinteresados. Consistiría en decir que, dado que la voluntad de esconder los actos desinteresados forma parte integrante del desinterés mismo, no es sorprendente que no encontremos huellas de ellos. No obstante, en mi opinión, esta respuesta hace demasiadas concesiones a la hermenéutica de la sospecha. Podría argüirse, en efecto, que esta *negación activa* de gloria y vanidad lleva la marca de los vicios que niega, del mismo modo en que, según Marx, el ateísmo lleva la marca de la religión que rechaza.[10] Un verdadero afán desinteresado, una nega-

[8] Michel de Montaigne, *Les essais,* 2002, III, 10, p. 736.
[9] M. Proust, *À l'ombre des jeunes filles en fleurs*, 1988, p. 28. Las cursivas son mías.
[10] Karl Marx, *Œuvres: Économie,* t. II, 1968, p. 89; véase también el capítulo 2 de mi libro *Psychologie politique,* 1992.

ción pasiva, *no debería ni ocultarse ni exhibirse.*[11] Querer ocultarse ya es pensar demasiado en uno mismo. Yo aplicaría de buena gana una fórmula admirable de Georges Blin, que resume lo que según Stendhal caracteriza a la pasión italiana: "Corriendo directo al objetivo, aparentemente descuida inhibirse y exhibirse".[12] Nos acercamos más a la idea intuitiva del desinterés, me parece, en otro fragmento de Pascal:

> El estilo del Evangelio es admirable en tantas maneras, y entre otras al no poner nunca ninguna invectiva contra los verdugos y los enemigos de Jesucristo […] Si esa modestia de los historiadores evangélicos era fingida, así como tantos otros rasgos de carácter tan bello, y que la hubieran fingido sólo para que llamara la atención, si ellos mismos no se hubieran atrevido a subrayarla, no habrían evitado rodearse de amigos dispuestos a proclamarla. Pero como actuaron así sin fingir y en un movimiento totalmente desinteresado, no atrajeron la atención de nadie, y yo creo que varias de esas cosas no han llamado la atención hasta nuestros días. Ello es lo que atestigua la frialdad con la que se hizo todo (*Pensamientos,* 658).

También existe un reduccionismo más sutil que no requiere en absoluto la presencia de otras personas. Se expresa en una máxima de La Rochefoucauld: "El amor propio siempre se ve recompensado y no pierde nada ni cuando renuncia a la vanidad" (máxima 33). El acto de renunciar al aplauso externo es a su vez aplaudido por la audiencia interna. Como lo señalé a propósito de Kant, se trata necesariamente de un proceso inconsciente. Presupone que, en la sociedad en cuestión, se valora el desinterés mucho más que la búsqueda del interés y, además, que el individuo en cuestión interioriza ese valor. Examinaremos en el capítulo siguiente algunos efectos de esta jerarquía normativa de las motivaciones.

[11] Proust, por cierto, estaba perfectamente consciente de ello, como lo muestran las reflexiones que le inspiró la *Virtud* de Giotto: "Cuando, más tarde, tuve la ocasión de encontrar a lo largo de mi vida, por ejemplo en los conventos, encarnaciones verdaderamente santas de la caridad activa, generalmente tenían un aspecto alegre, positivo, indiferente y brusco, como de cirujano con prisa, ese rostro en el que no se lee ninguna conmiseración, ningún enternecimiento ante el sufrimiento humano, ningún temor de toparse con él, y que es el rostro sin dulzura, el rostro antipático y sublime de la verdadera bondad" (M. Proust, *Du côté de chez Swann,* p. 81).

[12] Georges Blin, *Stendhal et les problèmes de la personnalité,* 2001, p. 55.

Conviene añadir una precisión: la distinción entre el anhelo de aprobación del público externo y el anhelo de aprobación del público interno no coincide con la distinción entre la hipocresía consciente y la mala fe, esta última inconsciente. Cuando se busca la aprobación del público externo por razones instrumentales o de reputación, hay que pensar en la hipocresía, ya que el *inconsciente no hace cálculos.* Por el contrario, el que busca esa aprobación por razones intrínsecas o de vanidad puede que se equivoque en cuanto a sus móviles. De hecho, hay que pensar que se trata del caso típico, ya que un aplauso externo resulta más satisfactorio si es secundado por un aplauso interno.

Entre los maestros modernos de la hermenéutica de la sospecha, Marx ocupa una posición interesante. Antes de proponer una crítica "marxista" del desinterés, hizo su elogio. En un artículo de 1842, publicado en el *Rheinische Zeitung*, denuncia una ley relativa al robo de madera aprobada por la asamblea renana. Entre las numerosas objeciones que plantea, citemos la que afirma que la ley hará que el propietario de la madera sea el juez, por intermediación del guarda forestal, de su propia causa. Por una parte, la ley asigna al guarda la tarea de denunciar los robos de madera. Por la otra, el guardia también debe determinar el valor de la madera robada, lo que crea un conflicto de intereses evidente: "en su calidad de guarda forestal, debe proteger el interés del propietario, pero como evaluador también debe proteger a quien ha infringido las regulaciones forestales de las demandas extravagantes del propietario".[13] Encontramos aquí una definición clásica del desinterés, según la cual éste no atañe en absoluto a la *motivación* del agente sino más bien al hecho de que el agente no tiene la ocasión o la *oportunidad* de poner en juego su interés propio o, como en el caso presente, el interés de su capital. En el capítulo 3 examinaremos ampliamente este tema.

El anterior es un texto del joven Marx, aún a caballo entre el liberalismo clásico y un radicalismo naciente. A partir de 1845, se perfilan las concepciones marxistas clásicas, con la denuncia del desinterés como máscara del interés. En *La lucha de clases en Francia*, por ejemplo, Marx cita "el advenimiento del ministerio de los funcionarios" en 1849 y agrega que

[13] *Rheinische Zeitung* del 27 de octubre al 3 de noviembre de 1842.

Su ministro de Finanzas se llamaba Fould. Fould, ministro de Finanzas, es el abandono oficial de la riqueza nacional francesa en manos de la Bolsa, es la administración de la fortuna pública por la Bolsa y en el interés de la Bolsa. Con la nominación de Fould, la aristocracia financiera anunciaba su restauración en *Le Moniteur*. Esta restauración completaba necesariamente las otras que integraban los eslabones de la cadena de la República constitucional. Luis Felipe nunca se había atrevido a hacer ministro de Finanzas a un verdadero lince. Así como su realeza era el nombre ideal para el dominio de la alta burguesía, los intereses privilegiados debían llevar los nombres de una ideología desinteresada [*ideologisch-uninteressierte*] en sus ministerios. En todas partes, la República burguesa puso en primer plano lo que las diversas monarquías, tanto la legitimista como la orleanista, mantenían escondido en segundo plano.[14]

En *El 18 Brumario de Luis Bonaparte,* Marx nos explica cómo la burguesía debía retirarse de nuevo al segundo plano, ya que su interés político exigía que el gobierno no pareciera una expresión directa de su interés económicos. A estas ideas tan conocidas conviene, no obstante, añadir algunos matices.

En primer lugar, esta denuncia no se extiende a toda la superestructura política e ideológica del capitalismo. Sabemos en especial la admiración de Marx por Ricardo y su honestidad científica, en las antípodas de los economistas vulgares que le sucedieron. En el posfacio del primer volumen de *El capital,* Marx se expresa así:

La crisis decisiva estalla en 1830. En Francia y en Inglaterra, la burguesía se adueña del poder político. A partir de ese momento, tanto en la teoría como en la práctica, la lucha de clases reviste formas cada vez más marcadas, cada vez más amenazantes. Dobla las campanas para la economía burguesa científica. A partir de ese momento la cuestión ya no es saber si este o aquel teorema es verdadero, sino si suena bien o mal, si es agradable o no a la policía, útil o dañino al capital. La búsqueda desinteresada [*uneigennützige*r] cede su lugar al pugilato de paga, la investigación concienzuda a la mala conciencia, a los miserables subterfugios de lo apologético.

Estas observaciones plantean un asunto que, dadas las restricciones de espacio, debo dejar de lado, a saber: el papel del desinterés en la

[14] Karl Marx, *La lutte des clases en France*, pp. 309-310.

ciencia. En un análisis clásico, Robert Merton propuso cuatro criterios constitutivos del *ethos* de la ciencia: el universalismo, el comunalismo, el desinterés y el escepticismo. Para él, el desinterés del científico no proviene ni del altruismo ni de la *libido sciendi*. Tomando en cuenta que la comunidad científica impone la norma del desinterés, "es interés de los científicos ajustarse a ella, so pena de sanciones".[15] Marx, por el contrario, alaba a Ricardo por sus virtudes individuales.

Abro aquí un breve paréntesis. Supongamos, para simplificar, que el desinterés sea el desapego o el sacrificio del interés personal en beneficio de otro valor. En este libro, ese valor lo entenderemos, prácticamente siempre, en términos *individualistas*, es decir, como si estuviera constituido por los intereses y los derechos de los otros individuos. La búsqueda de la verdad muestra que existen otros valores, no individualistas, que también son susceptibles de superar el interés: la creación estética, la gloria de Dios, la gloria de la nación, el florecimiento de la humanidad o la biodiversidad tomada como un fin en sí misma. Podríamos citar en este sentido a Proust, que se puso al servicio de su obra, o a De Gaulle, que se puso al servicio de una "cierta idea de Francia".

Puedo aceptar que De Gaulle haya tenido una actitud desinteresada, pero lo fue en beneficio de Francia más bien que de los franceses. Con G. A. Cohen, podemos asimismo distinguir entre la autorrealización del Hombre y la de los hombres.[16] No existe ninguna razón para negar que aquellos que persiguen estos fines supraindividuales sean desinteresados. Hasta cuando se trata de fines que no comparto, o incluso que no comprendo, mi intención en este libro es emplear el término *desinterés* en un sentido éticamente neutro. Es entonces sobre todo por las limitaciones de espacio por lo que me centraré con mayor frecuencia en las motivaciones y los comportamientos desinteresados que benefician, o se supone que lo hacen, a otros *individuos*. La excepción principal será el capítulo sobre las misiones kamikazes, que a menudo han sido explicadas como subordinación del interés personal en beneficio de los valores supraindividuales.

Cierro el paréntesis (que volverá a abrirse hacia el final del capítulo) para volver a Marx. Conviene, me parece, añadir un segundo matiz a la imagen de un Marx desenmascarador y denunciante. Por-

[15] Robert Merton, *The sociology of science*, 1973, p. 276.
[16] Gerald Allan Cohen, "Marx's dialectic of labor", 1974.

que Marx no niega la existencia de motivaciones desinteresadas en política. En un texto clásico, señala que "no sería conveniente compartir la concepción miope de que la pequeña burguesía tiene como principio querer hacer triunfar un interés egoísta de clase. Cree, por el contrario, que las condiciones *particulares* de su liberación son las condiciones *generales* fuera de las cuales no podrá salvarse la sociedad moderna ni evitarse la lucha de clases".[17] No se debe plantear el *contrainterés* como un criterio del desinterés. No hay ninguna razón, por ejemplo, para no atribuir una motivación desinteresada a las sufragistas que pedían para las mujeres el derecho al voto.

La diferencia estriba, evidentemente, en que las sufragistas, contrariamente a la pequeña burguesía, no eran víctimas de una ilusión motivada. En otro texto, Marx escribe que:

> Sin embargo, por muy multiforme que sea el *socialismo* de las diversas tendencias importantes del partido de la anarquía, según las condiciones económicas y las necesidades revolucionarias globales que derivaban de su clase o de su fracción de clase, es unitario en un punto: presentarse claramente como *medio de emancipación del proletariado* y presentar la emancipación de éste como su objetivo. Engaño intentado por unos, enceguecimiento voluntario por parte de otros que pretenden que el mundo transformado según sus propias necesidades es el mejor para todos, la realización de todas las aspiraciones revolucionarias y la abolición de todas las colisiones revolucionarias.[18]

Mientras que las traducciones francesas antiguas traducen *"Selbsttäuschung"* como "ilusión", la de Maximilien Rubel lo hace por la expresión más apropiada de "enceguecimiento voluntario". En la terminología filosófica actual, se diría "engaño de sí mismo". Como en la traducción de *"Vorspiegelung"* en Kant como "ilusión motivada", conviene subrayar que no se trata de un simple error o de una ilusión casi óptica, sino de un fenómeno que está anclado en el sistema motivacional del agente. Examinaré de más cerca el mecanismo en el siguiente capítulo.

El crítico más feroz del desinterés fue sin duda Nietzsche. La interpretación de su pensamiento sobre este punto no es sencilla. Si bien Nietzsche emplea a veces la palabra francesa *désintéressé*, siempre

[17] Karl Marx, *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte*, pp. 467-468.
[18] Karl Marx, *La lutte des classes en France*, pp. 322-323.

es en un contexto polémico o irónico. En la traducción francesa que usaré, la de Jean Lacoste y Jacques Le Rider, la palabra *désintéressement* se emplea como traducción de *Selbstlosigkeit* o de *Uneigennützigen*. Ambos términos se definen por una ausencia, la ausencia del sí mismo y la ausencia de interés propio. El término positivo, *Altruismus*, se traduce como *altruisme*. El propio Nietzsche sugiere una distinción entre altruismo y desinterés cuando afirma, en *La genealogía de la moral*, que "el prejuicio que considera equivalentes los conceptos *moral*, *non égoïste*, *désintéressé* [en francés en el texto] reina ya con la potencia de una *idée fixe* y de una enfermedad mental".[19] Además, su crítica del altruismo y sus críticas del desinterés son claramente diferentes. Sólo me ocuparé aquí de estas últimas.

Nietzsche dirige tres objeciones distintas a las motivaciones pretendidamente desinteresadas: son ineficaces, de mala fe y contradictorias. No resulta evidente que estas críticas tengan mucha relación entre sí. En sus esfuerzos por desenmascarar el desinterés, Nietzsche no repara en medios y no se preocupa por la coherencia sistemática, lo que no es necesariamente una objeción a sus análisis.

La primera objeción, que anticipa las ideas de Bernard Williams, se expresa así en *La gaya ciencia*:

> El desinterés [*Selbstlosigkeit*] no tiene valor ni en el cielo ni en la tierra; los grandes problemas exigen todos *el gran amor*, y solamente los espíritus vigorosos, esclarecidos y seguros son capaces de experimentarlo, los espíritus con sólidas bases. Representa una diferencia considerable cuando un pensador toma posición personalmente frente a sus problemas, de manera tal que encuentra en ellos su destino, su pena y también su mayor dicha, que cuando, por el contrario, se aproxima a ellos de una manera "impersonal": es decir si se limita a tocarlos y a aprehenderlos sólo con pensamientos de fría curiosidad.[20]

La actitud *impersonal* que Nietzsche denuncia aquí es semejante a la actitud *imparcial* denunciada más recientemente por Bernard Williams. El cálculo utilitarista, por ejemplo, en el que cada uno cuenta por uno y nadie por más de uno es incompatible con el compromiso personal, el único capaz de motivar los grandes es-

[19] Friedrich Nietzsche, *La généalogie de la morale*, 1993, t. I, p. 779.
[20] Friedrich Nietzsche, *Le gai savoir*, 1993, t. II, p. 208.

fuerzos. Supongamos, para retomar un ejemplo de B. Williams, un hombre que duda entre salvar a su esposa o salvar a una persona desconocida, en circunstancias en las que las posibilidades objetivas de éxito son mayores para el salvamento de la desconocida.[21] Un cálculo utilitarista concluiría quizá –digo "quizá" porque el cálculo también debe tomar en cuenta efectos indirectos– que habría que salvar a la persona desconocida. Ahora bien, esta actitud impersonal e imparcial no tendría el efecto galvanizador y movilizador que produce *el amor* de este hombre por su esposa. Si entonces las posibilidades de éxito son una función tanto de las circunstancias objetivas como de la motivación subjetiva, puede ser que la actitud impersonal sea menos eficaz, *según los propios términos del utilitarismo*, que una actitud personal.

Para la segunda objeción, citemos un texto de *Más allá del bien y del mal*:

> En casi nada de lo que interesa y seduce a la gente de gusto fino y delicado, así como a las naturalezas superiores, el hombre promedio encuentra "interés alguno"; y si a pesar de todo se da cuenta de que otros se sacrifican ante esas cosas, él llama a eso *esprit désintéressé* [en francés en el original] y se sorprende que sea posible actuar de esa manera. Algunos filósofos han llegado a atribuir a ese asombro popular una expresión seductora, mística y de otro mundo [...] en lugar de presentar la verdad desnuda y simple: el acto "desinteresado" [*uninteressierte*] es un acto muy interesado [...] El que verdaderamente ha aceptado un sacrificio sabe bien que buscaba algo a cambio y que lo recibió –una parte de sí mismo, quizá, contra otra parte de sí mismo–, tal vez dio aquí para recibir allá, tal vez para volverse "más" de lo que era, o al menos para tener ese sentimiento.[22]

Sabemos de la influencia de La Rochefoucauld en Nietzsche.[23] La observación de Nietzsche acerca del intercambio bien pudo haberse inspirado en dos máximas de aquel:

> El amor propio *siempre se resarce* y no pierde nada, ni siquiera cuando renuncia a la vanidad (máxima 33; las cursivas son mías).

[21] Bernard Williams, *La fortune morale*, 1994, pp. 249-250.
[22] F. Nietzsche, *Par-delà le bien et le mal*, 1993, t. II, p. 668.
[23] Véase Brendan Donnellan, "Nietzsche and La Rochefoucauld", 1979.

No hay que sorprenderse entonces si [el amor propio] en ocasiones va de la mano de la más ruda austeridad, y si con tanta intrepidez entra en sociedad con ella para destruirse, porque, al mismo tiempo que se arruina en un lugar, se restablece en otro; cuando uno piensa que abandona el placer, no hace más que suspenderlo, o cambiarlo, e incluso cuando es vencido y uno se cree derrotado por él, lo encontramos triunfante en su propia derrota (máxima suprimida número 1).

Es en este sentido en el que el desinterés es de mala fe; pretende repicar y andar en la procesión. Podemos citar a este respecto otra máxima de La Rochefoucauld: "El rechazo de las alabanzas es un deseo de ser alabado dos veces" (máxima 149).

En *La gaya ciencia*, una máxima se dirige "A aquellos que enseñan el desinterés" (*Sebstlosigkeit*). Es demasiado larga para citarla *in extenso*, pero tal vez los siguientes extractos transmitan lo esencial:

El elogio del altruista [*selbstlosen*; tomando en cuenta la observación que hice más arriba, habría sido mejor traducir "desinteresado" que "altruista"], del virtuoso, del que se sacrifica –o sea el elogio del que no emplea toda su fuerza ni toda su razón para su propia conservación, su propio desarrollo, su elevación, su promoción, para la expansión de su fuerza, sino que, en lo que toca a su persona, vive humilde e irreflexivo, quizá incluso indiferente e irónico–, ¡este elogio desde luego no surgió del espíritu de desinterés! ¡El "prójimo" alaba el desinterés porque saca provecho! Si el prójimo razonara por su parte de una manera "desinteresada", rechazaría esta ruptura de fuerzas, este perjuicio ocasionado *en* su favor, se opondría al nacimiento de semejantes inclinaciones y afirmaría ante todo su desinterés, ¡precisamente al tacharlas de *malas*! –He aquí la contradicción fundamental de esta moral, tan apreciada en nuestros días: ¡las *motivaciones* de esta moral están en contradicción con su *principio*![24]

Tomando en cuenta también los pasajes que no cité podríamos tal vez interpretar esta máxima de la manera siguiente: la actitud desinteresada produce una insensibilidad del espíritu que vuelve imposible el gozo de los bienes engendrados por el desinterés.

Podemos ilustrar, pienso, la idea de Nietzsche con la crítica keynesiana del puritanismo. En una caricatura cuya invención se remon-

[24] F. Nietzsche, *Le gai savoir*, p. 67.

ta a Schumpeter, a menudo se presenta a Keynes como un obsesionado por el hedonismo del momento presente y como un opositor al aplazamiento del gozo.[25] En efecto, se trata de una caricatura que ignora dos premisas fundamentales del pensamiento de Keynes. Por un lado, siguiendo a Edmund Burke,[26] era profundamente escéptico en cuanto a la posibilidad de prever las consecuencias a largo plazo de las acciones presentes. Sacrificar el presente en aras de un futuro desconocido, o conocido de manera muy incompleta, no tiene mucho sentido. Por otro lado, para Keynes el sacrificio del presente en beneficio de individuos futuros no tiene sentido si éstos, a su vez, sacrifican su gozo en beneficio de sus sucesores. La idea de sacrificios en cadena que no aumentan la felicidad de nadie es un absurdo semejante, en ciertos aspectos, a la contradicción que Nietzsche denuncia.

No digo que la interpretación que acabo de esbozar del texto de Nietzsche se imponga de manera absoluta. También podríamos leer, yo lo pienso, a la luz de un texto en el que el Narrador de Proust reflexiona acerca del descubrimiento que acaba de hacer en la biblioteca del príncipe de Guermantes, a saber, "que la obra de arte era la única manera de reencontrar el Tiempo perdido":

Ciertamente, lo que yo había experimentado en la biblioteca y que trataba de proteger era también placer, pero ya no egoísta, o al menos de un egoísmo (ya que todos los altruismos fecundos de la naturaleza se desarrollan de un modo egoísta, el altruismo humano que no es egoísta es estéril, es el del escritor que interrumpe su trabajo para recibir a un amigo afligido, para aceptar un cargo público, para escribir artículos de propaganda) de un egoísmo utilizable para el prójimo.[27]

Esta idea de un altruismo estéril es cercana a la crítica nietzscheana de "aquel que no emplea toda su fuerza ni toda su razón para su propia conservación, su propio desarrollo, su elevación, su promoción, para la expansión de su fuerza". En Proust, si podemos hablar

[25] Para una versión particularmente caricaturesca, véase Gertrude Himmelfarb, "From Clapham to Bloomsbury: A genealogy of morals", 1985.

[26] En el King's College (Cambridge) hay un notable ensayo manuscrito de Keynes acerca de Burke, lamentablemente no publicado.

[27] M. Proust, *Le temps retrouvé*, 1989, p. 613.

de desinterés, es en pro de valores estéticos y, por ello, supraindividuales, más que en pro del amigo afligido o de la ciudad.

Entre las críticas recientes al desinterés examinaré la de Pierre Bourdieu. Él se pregunta:

> ¿Son acaso posibles las conductas desinteresadas y, si lo son, cómo y en qué condiciones? Si nos quedamos en una filosofía de la conciencia, resulta evidente que sólo puede responderse la pregunta con una negación, y que todas las acciones aparentemente desinteresadas esconderán intenciones de maximizar una forma cualquiera de beneficio.[28]

La filosofía de la conciencia es la idea sartreana de la transparencia ante sí, en oposición a la idea, inspirada por Merleau-Ponty, del *habitus*. Así, Bourdieu concluye que: "Si el desinterés es sociológicamente posible, sólo puede deberse al encuentro de *habitus* predispuestos al desinterés con universos en los que el desinterés se ve recompensado".[29]

Tratemos de ilustrar este pasaje con el ejemplo del *arbitraje*. Un árbitro de futbol que no se deja sobornar saca provecho de su reputación de imparcialidad ya que es llamado para los partidos importantes. Para un árbitro de futbol, pitar los partidos importantes representa un interés crucial que no podría realizar más que demostrando su desinterés. En las negociaciones salariales en las que se recurre a árbitros o mediadores externos, la percepción de su imparcialidad es una condición esencial para su contratación y, por ende, para su remuneración. Incluso si, en determinado conflicto, podrían obtener ganancias dejándose sobornar, su interés a largo plazo es resistirse al soborno.

Abro aquí un nuevo paréntesis. En un texto acerca de "El elogio del desinterés [*Uneigennützigen*] y su origen", en *Humano, demasiado humano*, Nietzsche se sirve también del ejemplo del mediador para explicar, a su manera, el origen del desinterés.[30] Relata que dos cabecillas igualmente poderosos se disputaban desde hacía mucho tiempo y dejaban con ello que sus recursos se agotaran. Un tercer cabecilla, temiendo que lo atacara alguno de los dos, anunció que en caso de

[28] Pierre Bourdieu, "Un acte désintéressé est-il possible?", 1994, p. 161.
[29] *Ibid.*, p. 164.
[30] F. Nietzsche, *Humain, trop humain*, pp. 902-903.

un conflicto abierto él haría causa común con la víctima de aquel que hubiera roto la paz. En el lenguaje de la teoría de juegos, se trató de una amenaza creíble, cuyo efecto disuasivo garantizó que nunca tendría que ponerla en práctica. Los dos otros cabecillas mantuvieron la situación de paz y "cada uno vio con sorpresa en qué medida su bienestar y su desahogo crecieron súbitamente". En cambio, las condiciones del mediador "no se habían transformado de la misma manera que las de los beligerantes que él contribuyó a reconciliar: permanecieron por el contrario sin cambios, lo que pareció evidenciar que él no había tenido en consideración su interés. Por primera vez, se decía que el desinterés era una virtud". La apariencia de desinterés era falsa, ya que el móvil del mediador había sido el protegerse contra un ataque que obviamente habría perjudicado sus intereses. Sus condiciones habían mejorado de hecho, pero sólo en relación con el ataque contrafáctico. Retomaré este punto en el capítulo 3.

Volvamos a Bourdieu. Del ejemplo que utilicé no debe sacarse la conclusión de que la imparcialidad del árbitro es una estrategia desplegada *conscientemente* para fines personales. Al contrario, como nos explica Bourdieu:

> Los agentes que luchan por los fines considerados [en los terrenos artístico, burocrático u otros] pueden estar poseídos por esos fines. Pueden estar prestos a morir por esos fines, independientemente de cualquier consideración de beneficios específicos, lucrativos, de carrera u otros. Su relación con el fin referido no es en absoluto el cálculo consciente que les atribuye el utilitarismo, filosofía que se aplica de buena gana a las acciones de los demás. Poseen el sentido del juego, por ejemplo en los juegos en los que hay que ser "desinteresado" para ganar, pueden llevar a cabo, de manera espontáneamente desinteresada, acciones conformes a su interés.[31]

Podríamos preguntarnos: ¿puede la muerte alguna vez estar dentro del interés de un individuo? No, pero la voluntad de arriesgar su vida sí puede estarlo. En las sociedades fundadas sobre códigos de honor, el rechazo a exponerse al peligro traería consigo un ostracismo que equivaldría a una muerte civil, como lo ha demostrado, en especial, Bourdieu a propósito de la sociedad cabila.[32]

[31] "Un acte désintéressé est-il posible?", p. 158.
[32] P. Bourdieu, "Le sentiment d'honneur dans la société kabyle", 1972.

Estos análisis conllevan, me parece, dos ambigüedades. En primer lugar, ¿el interés del agente, que realiza el desinterés, se define *independientemente* del sistema de recompensas y de sanciones, o bien está constituido por ese propio sistema? El interés del árbitro para juzgar los partidos importantes o para zanjar un conflicto de salarios va en el primer sentido, mientras que el interés en evitar la muerte civil va en el segundo. En el primer caso, la búsqueda de la reputación de desinteresado sería una especie de "estrategia inconsciente" al servicio de un fin ulterior. En el otro caso, no hay fin ulterior con independencia conceptual en relación con la norma del desinterés. En un caso, de lo que se trata es de obtener una ganancia; en el otro, de no ser castigado por haber violado la norma.

En segundo lugar, hay que interrogarse acerca de la relación existente entre las disposiciones individuales y el reforzamiento social. En el primer texto de Bourdieu que cité, parece tratarse de dos fenómenos distintos y que se producen independientemente uno del otro, ya que Bourdieu habla de un "*encuentro* entre *habitus* predispuestos al desinterés y universos en los que el desinterés es recompensado". Esto podría hacer pensar en un mecanismo de selección por medio del cual "mutaciones de desinterés" serían elegidas y luego difundidas en y por medio de un ambiente que les es favorable. Sin embargo, Bourdieu afirma también que existe "una relación de complicidad ontológica entre el *habitus* y el campo", sugiriendo una vez más la existencia de un lazo constitutivo más que de un lazo de causalidad.

Más allá de estas ambigüedades, el análisis de Bourdieu adolece de una laguna. Presupone que los comportamientos desinteresados se producen siempre en el espacio público, sujetos a las miradas aprobatorias o desaprobatorias de los demás. Desde el punto de vista de las ciencias sociales, esta hipótesis puede parecer inevitable. Un comportamiento que está oculto o que se esconde de las miradas del otro ¿no será forzosamente invisible también para el investigador? Viéndolo bien, la conclusión no es evidente. El administrador de una fundación de caridad, por ejemplo, puede tener un conocimiento muy preciso de la proporción de las contribuciones que son anónimas.

Tomemos otro ejemplo, que permitirá esbozar algunas nociones que habrán de desarrollarse más ampliamente en el capítulo 4. En muchas de las ciudades de países en vías de desarrollo, de vez en cuando hay un suministro de agua insuficiente. Para enfrentar este

problema, las autoridades recurren a tres métodos: cortar el agua a ciertas horas, prohibir determinados usos de la misma y apelar al espíritu cívico de la población pidiéndole que consuma menos. El último método se basa a menudo en una *solidaridad condicional*: como tu vecino ahorra agua, la equidad exige que hagas lo mismo. Para ser eficaz, este llamado exige que cualquiera pueda constatar que sus conciudadanos efectivamente limitan su consumo. En Bogotá, el alcalde Antanas Mockus materializó esta condición al permitir que se siguiera por televisión, en tiempo real, la evolución del consumo total de agua. De este modo, la norma de la solidaridad condicional se volvía operacional, ya que todo el mundo podía constatar que los otros limitaban efectivamente sus consumos. También se puede desencadenar un comportamiento desinteresado por medio de la observación que uno hace del otro cuando éste no nos observa.

Concluyo este capítulo con algunas reflexiones que se inspiran en un texto de Jeremy Bentham, en el cual denuncia lo que en ese momento todavía no se llamaba hermenéutica de la sospecha. El texto está tomado de una nota titulada "Conduite à tenir par le Roi", es decir, Luis XVI, redactada en un francés un tanto incierto hacia fines de 1788 o principios de 1789. Bentham esboza en primer término el estado de los ánimos en esa época, afirmando que "desde hace algunos años [la idea de derecho] ha dado pasos tan gigantescos en Francia que ésta parece estar llegando más o menos al punto de haber cerrado la puerta al [sentimiento de reconocimiento]". Continúa así:

> En esta disposición de los ánimos, el Rey, por muy grandes que sean los esfuerzos que él crea necesario hacer para merecer el reconocimiento de la nación, no se sorprenderá sin duda si llega a ocurrir que ese delicado sentimiento sólo recoja reacciones moderadas. Pero si ése es el precio para lograr restablecer la tranquilidad, ¿acaso no se habría ya ganado algo? Puede considerar ganado para la nación y para sí mismo todo lo que no haya perdido. Cualquiera que sea el partido que tome, cualquier sacrificio que haga, jamás logrará acallar al clan de los maledicentes: gentuza que el mal humor y la vanidad nunca dejarán de alimentar en el cuerpo político más sano. Sobre todo es la vanidad el surtidor más prolífico de esta injusticia. Se desea escuchar finezas en todo. Y como en esta especie de tribunal un presentimiento amable de la disposición general obliga a ver el partido de la condena como el más seguro, se suele preferir la suposición más forzada a la vergüenza de

haber sospechado que la gestión de una persona que llegó a la diputación pudo haber tenido un principio loable. Que Washington se obstine en mantener la retirada no es más que un medio para abrir el camino al despotismo por la ruta de la anarquía. Que Necker, en vez de recibir una remuneración como cualquier otro por sus servicios, por su cargo, pague además de su bolsillo el permiso para prestarlos, no es más que un medio refinado de llegar a los fines de la avidez. Que Luis XVI abdique el poder legislativo en favor de los diputados de su pueblo no será más que el resultado de un proyecto de gran calado consistente en retomar todo ello y más todavía en un momento favorable.[33]

Este notable texto requiere varios comentarios.

De manera general, se han propuesto varias explicaciones de la tendencia a atribuir móviles interesados a los demás. David Hume ofrece una justificación pragmática: "Es una máxima política justa el que se considere a todo hombre como un bribón (*knave*) y no suponer para sus acciones ningún otro motivo que su interés privado [...], incluso si parece extraño que una máxima falsa *de hecho* sea verdadera *en política*".[34] La máxima se justifica por las tres siguientes premisas, implícitas en Hume pero explícitas en un buen número de sus sucesores (véase el capítulo 3). Primeramente, hay pocas personas honestas. En segundo lugar, no existe ningún método fidedigno para identificarlas, sobre todo porque también está en el interés de la gente deshonesta aparentar una actitud desinteresada. En tercer lugar, no existe ningún método fidedigno para transformar a los deshonestos y volverlos honestos. Dado que se está en una situación de incertidumbre, más vale adoptar un escenario catastrófico.

Según La Rochefoucauld, el origen de la tendencia a esperar lo peor, como todos los demás males, es el amor propio. Por una parte, señala, "Si no tuviéramos defectos, no nos causaría tanto placer identificarlos en los demás" (máxima 31). Por otro lado, "Lo que nos hace creer tan fácilmente que los otros tienen defectos es la facilidad que tenemos de creer lo que deseamos" (máxima póstuma 25). Una de las paradojas del amor propio, efectivamente, es que se nutre a la vez de la admiración que nos inspira el vecino *y* de la poca estima en que le tenemos.

[33] Jeremy Bentham, "Conduite à tenir par le Roi", 2002, pp. 17-18.
[34] David Hume, "On the independence of Parliament", 1987, p. 42.

La explicación que Bentham propone es parecida a la de La Rochefoucauld, aunque se distingue de ella. Les atribuimos móviles interesados a los demás, dice, a fin de exhibir nuestra sofisticación o nuestra "fineza". Se trata, pues, de una relación más bien triádica que simplemente diádica: lo que nos produce placer no es subrayar los defectos del otro sino hacerlo *delante de un público.* Como ya lo señalé, se puede observar esta tendencia en acción en los trabajos de economistas modernos, que tienden sistemáticamente a suponer móviles interesados en los agentes cuyo comportamiento moldean. Algunos de ellos lo hacen sin duda por las razones humanas que acabo de exponer. Otros, temiendo que sus colegas los tomen por ingenuos, proponen las "suposiciones más forzadas", para retomar la expresión de Bentham, con objeto de desenmascarar la apariencia de desinterés.

En el texto citado, Bentham menciona tres nombres propios: George Washington, Necker y Luis XVI. El primero estaba *obsesionado por el desinterés.* Le gustaba percibirse como Cincinato, que volvió al campo después de haber servido a la patria. En dos ocasiones, sin embargo, aceptó entrar en la vida pública, en 1787, cuando fue nombrado delegado a la Convención Federal, y en 1789, al ser elegido primer presidente ya con la nueva Constitución. Según el historiador Gordon Wood, la primera de estas decisiones la motivó el temor de que su abstención fuera interpretada en el sentido indicado por Bentham. "Lo que finalmente hizo que Washington tomara la decisión de asistir a la Convención –escribe Wood– fue el temor de que el pueblo pensara que él deseaba el fracaso del gobierno federal a fin de poder organizar un golpe de Estado militar."[35] Dicho de otra manera, temía la imputación de que hubiera puesto en práctica la *política de lo peor.* Contrariamente a lo que tal vez sugiere Bentham, no parece que este temor haya influido en su decisión de aceptar la presidencia del país.

Las observaciones de Bentham acerca de los móviles que se percibían en Luis XVI sugieren también que los "maledicentes" le atribuyeron la política de lo peor. Es probable que a partir de cierta fecha al rey lo haya movido en efecto el deseo de dejar que la revolución se destruyera a sí misma más que el de contribuir a estabilizarla.

[35] Gordon S. Wood, "Interest and desinterestedness in the making of the Constitution", 1987.

Cuando aceptó la abolición de la nobleza, en junio de 1790, lo hizo sin duda con la esperanza de provocar una invasión extranjera. Según su ministro Saint-Priest, esta política había comenzado desde la transferencia de la Asamblea a París:

> Todo se decidía por decreto de la Asamblea, y el Rey no rechazó su sanción a nadie. Estaba convencido de que a fuerza de errores y de medidas erradas la Asamblea caería en el descrédito. La debilidad de este príncipe le había hecho concebir esta idea, que lo libraba de las preocupaciones de una resistencia diaria y demasiado fuerte para su carácter.[36]

No obstante, en la época en que escribió Bentham no había motivos para pensar que la idea de una política de lo peor le hubiera pasado por la cabeza al rey. Volveré a este asunto en el capítulo 9.

Por último, en lo que respecta a Necker, Bentham tenía razón sin lugar a dudas cuando rechazó la idea de la *avidez* como móvil de su aparente desinterés. Al mismo tiempo, es seguro que Necker buscaba para su sacrificio financiero una contraparte no financiera, a saber: la adulación del pueblo. Todos los testigos contemporáneos dan cuenta de su extraordinaria vanidad. Sin duda se ganó esta adulación durante cierto tiempo. A la larga, no obstante, su afán de desinterés lo perdió.

Anticipándome al capítulo 3, me gustaría precisar que el *afán del desinterés* es algo totalmente distinto al *afán desinteresado*. En el primer caso, un componente esencial es el reconocimiento por parte del actor del desinterés, conscientemente o no. En el segundo, el reconocimiento podría estar totalmente ausente. Al actor que va directo al objetivo muy a menudo no le preocupan las motivaciones que lo impulsan. Las cosas se complican cuando un afán desinteresado se acompaña del reconocimiento de esa motivación.

A diferencia de Necker, a sus contemporáneos Condorcet, Turgot y Malesherbes los movía un verdadero afán desinteresado. Ellos se encuentran en el origen de una tradición dorada francesa que, si bien fue poco relevante en el siglo XIX, la representaron en el XX Jaurès, Blum, Mendès France. Para ir rápido, digamos que esta tradición busca promover la justicia social y la eficacia económica. Ya sea que se ponga el acento en uno u otro de estos dos valores, ambos

[36] François-Emmanuel Guignard de Saint-Priest, *Mémoires*, 1929, t. II, pp. 24-25.

se definen en términos de derechos y de intereses de los ciudadanos en su calidad de *individuos*.

Por el contrario, la búsqueda de la *gloria* a menudo se hace a expensas de los derechos y los intereses de los individuos. Conviene distinguir aquí entre la gloria de un individuo y la gloria de una nación. La búsqueda de la gloria individual, como en Luis XVI, es muy diferente de la búsqueda de la gloria de Francia, tal y como la quisieron encarnar Napoleón y De Gaulle.

Tomemos en primer lugar el ejemplo de Napoleón. En su *Suite française*, Irène Némirovsky denuncia en estos términos lo que llama la confusión de las dictaduras: "Napoleón no desea más que la grandeza de Francia, dice él, pero le grita a Metternich: 'Me importa muy poco la vida de millones de hombres'".[37] Tal vez se escuche aquí un eco de Gustave Dupin, alias Ermenonville, obrero militante en el que se confunden pacifismo, individualismo, ética y anarquismo. En un libro publicado en 1935, *Monsieur Poincaré et la Guerre de 1914*, Dupin hace una crítica de la guerra en estos términos:

> Esta especie de farsa estúpida y atroz que está en el fondo del patriotismo y de la gloria de los grandes organizadores de matanzas de humanos proviene vívidamente de dos actitudes y frases indudablemente auténticas de Napoleón: "Juro que todo lo hago por Francia. Ella es mi única pasión, mi única amante. Duermo con ella…" Y algunas semanas después, en Dresde, le decía a Metternich, quien lo cuenta: "Yo crecí en los campos de batalla, ¡y a un hombre como yo le preocupa muy poco la vida de un millón de hombres!" Como nuestro Poincaré, lo que adoraba era la abstracción fetiche que no existe, y a quienes despreciaba y sacrificaba era a los hombres vivos, ¡que sí existen![38]

Dado que para Napoleón la gloria de Francia era sobre todo el instrumento de la suya, sería absurdo calificarlo como desinteresado. De Gaulle presenta en este sentido un caso menos ambiguo. Me parece difícil negar que De Gaulle haya sido desinteresado. Como ya lo señalé, un apego al valor supraindividual de la nación bien puede constituir una forma del desinterés. A pesar de las apariencias, quizá,

[37] Irène Némirovsky, *Suite française*, 2004, p. 397.

[38] Gustave Dupin (llamado Ermenonville), *Monsieur Poincaré et la Guerre de 1914*, 1935, p. 155.

de Gaulle construyó la V República para sus sucesores más que para sí mismo. En sus conversaciones con Alain Peyrefitte se expresaba así:

> Mientras yo esté aquí, obligaré al gobierno a luchar contra el déficit y la inflación, o sea a sostener el franco. Cuando ya no esté aquí, ya lo verá usted, la facilidad retomará su curso. Pero el franco podría mantenerse si estuviera ligado al oro como las demás monedas; ello obligaría a los gobiernos a ser razonables, al gobierno estadunidense y todos los que son como él. La elección popular del presidente no se hace para mí, sino para que después de mí el Estado y el país cuenten con una cabeza. Hay que crear asimismo una situación tal que las autoridades políticas y monetarias estén *obligadas* a asumir sus responsabilidades.[39]

La misma preocupación por las instituciones quedó de manifiesto en la elección de 1965, cuando De Gaulle se negó a utilizar información muy comprometedora que poseía sobre François Mitterrand. Como le dijo a Peyrefitte: "No hay que atentar contra el cargo, en caso de que llegara a ocuparlo".[40] Por mi parte, no encuentro ninguna razón para no creer en la sinceridad de sus palabras.

Dicho esto, De Gaulle estaba dispuesto a sacrificar vidas francesas por la gloria de Francia. Refiriéndose a la situación en Indochina hacia fines de la segunda guerra mundial, escribió en sus *Memoires*: "Me importaba esencialmente que el conflicto no terminara sin que nosotros llegáramos a ser, allá también, beligerantes […] Si participábamos en la lucha, aunque estuviera cerca de terminar, la sangre derramada sobre el suelo de Indochina sería para nosotros un certificado formidable".[41] Podríamos preguntarnos: ¿derramada por quién? ¿Y con qué finalidad? ¿Con o sin el consentimiento de las víctimas? Como señala Frédéric Turpin, refiriéndose a las poblaciones que vivían allá, "la perspectiva de derramar sangre en el seno de una resistencia muy aleatoria no despertaba entusiasmo, muy por el contrario […] En su gran mayoría, los franceses [en Indochina] nunca fueron […] partidarios vehementes de esa resistencia impuesta desde París".[42]

[39] Alain Peyrefitte, *C'était de Gaulle*, t. II, 1997, p. 75.
[40] *Ibid.*, p. 602.
[41] Charles de Gaulle, *Mémoires de guerre*, 2000, p. 750.
[42] Frédéric Turpin, *De Gaulle, les Gaullistes et l'Indochine 1940-1956*, 2005, p. 62.

En otro pasaje igualmente célebre de sus *Memoires*, De Gaulle explicó por qué, en su opinión, la derrota de Alemania no debía ocurrir con demasiada rapidez:

Que la guerra debiera continuar era sin duda doloroso en lo relativo a las pérdidas, los daños, los gastos que nosotros, los franceses, todavía tendríamos que soportar. Pero, considerando el interés superior de Francia –lo cual es algo muy distinto a los beneficios inmediatos de los franceses–, no me arrepiento. Y es que mientras los combates se prolongaran nuestra participación sería necesaria en la batalla del Rin y del Danubio, como ya había sido el caso en África y en Italia. De ello dependería esencialmente nuestro rango en el mundo y, más aún, la opinión que nuestro pueblo tendría de sí mismo durante muchas generaciones. Por otra parte, el plazo por recorrer antes del final de las hostilidades iba a permitirnos hacer valer en su momento lo que nos correspondía.[43]

Este texto requiere varios comentarios. ¿"El interés superior de Francia" no sería a fin de cuentas otra cosa que el interés a largo plazo de los franceses, como lo sugiere el contraste con "los beneficios inmediatos"? Si ése fuera el caso, la idea que se hacía De Gaulle de los intereses de los franceses es bastante singular. Por una parte, el "rango de Francia en el mundo" no entra directamente en los intereses de los franceses individuales, es lo menos que puede decirse. Por otra parte, la idea de derramar la sangre de los franceses actuales con objeto de favorecer la buena opinión sobre sí mismos de los franceses futuros parece incoherente en más de un sentido. No sólo presupone una continuidad casi metafísica de generaciones sucesivas sino que se basa en el absurdo moral de que es posible crear una buena reputación por medio de acciones que se realizan solo para este fin. Volveré a menudo sobre este asunto en los capítulos siguientes.

[43] De Gaulle*, op. cit.*, p. 614.

2. INTERÉS, RAZÓN, PASIÓN

En el capítulo anterior utilicé una noción intuitiva y preanalítica del desinterés, sin proponer una *definición* propiamente dicha. Trataré de hacerlo en el siguiente capítulo. Pero primero me dedicaré a una pregunta preliminar: ¿qué es el *interés*? Examinaré esta cuestión en el marco de un análisis más amplio de las motivaciones humanas, apoyándome en los moralistas clásicos y sobre todo en los moralistas franceses. Con esta finalidad retomaré, ahondándolos, algunos temas de mi lección inaugural en el Collège de France: "Razón y razones".

Me parece útil distinguir *motivaciones* y *preferencias*. Mientras que las acciones se explican por las preferencias del agente, éstas se explican a su vez por las motivaciones. Supongamos que una persona rechaza una oferta de postre porque prefiere permanecer delgada. Esta preferencia, a su vez, puede explicarse sea por vanidad, sea por el interés de esta persona en su salud. A estos dos niveles se agrega un tercero, el de las preferencias en relación con una u otra motivación. En el capítulo 1 cité una frase de La Bruyère: "Los hombres son muy vanos y nada odian más que ser considerados como tales". Esta observación no sólo es válida para la fachada que presentamos a los otros sino también para la imagen que nos hacemos de nosotros mismos.

A partir de los escritos de Borda[1] se sabe que una persona puede tener interés en reflejar inexactamente sus preferencias votando, por ejemplo, por un candidato distinto del que hubiera preferido ver electo. Se entiende ahora que también puede tener buenas razones para disimular sus *motivaciones*, ya sea ante los otros o ante sí mismo. En el voto unánime del 16 de mayo de 1791, con el cual los constituyentes franceses se hicieron inelegibles para la primera Asamblea Legislativa, el desinterés que profesaron todos los miembros de dicha asamblea no fue, para la extrema izquierda ni para la extrema derecha, más que una cobertura que sirvió para camuflar otros móviles.

[1] Jean-Charles de Borda, *Mémoire sur les élections au scrutin*, 1784.

Volveré detenidamente sobre este episodio. Por ahora me detengo en él para desarrollar un punto metodológico. Para explicar las acciones de los agentes sociales el investigador debe establecer, primero, las motivaciones que los mueven. Con ese fin debe apoyarse, entre otras fuentes, en sus comportamientos no verbal y verbal, incluido lo que ellos mismos dicen acerca de sus motivaciones. Ahora bien, *la enunciación de una motivación es en sí misma una acción* cuya motivación queda por descubrir. De manera general, ninguna presunción de verdad o de sinceridad puede concederse a una declaración de esa naturaleza. Quien evoca una motivación desinteresada puede muy bien hacerlo por móviles interesados, como hizo Robespierre en la ocasión que acabo de mencionar (y en otras muchas más). En otros constituyentes el desinterés era sin duda más real, ¿pero cómo estar seguros? En el lenguaje de los economistas, atribuirse una motivación específica es una "declaración gratuita" (*cheap talk*) que carece de valor informativo. Lo mismo ocurre con los alegatos de un individuo a propósito de la motivación de un aliado o de un enemigo. Como nunca se puede excluir que se trate de alegatos interesados, no se les puede dar crédito.

En el capítulo precedente cité un texto de Kant que enuncia la opacidad del individuo ante sí mismo. El problema de las "declaraciones gratuitas" remite a la opacidad del individuo frente a los otros. Ello explica en parte, me parece, la repugnancia que produce entre los economistas el atribuir a los agentes sociales motivaciones distintas a la búsqueda racional de aquello que forma parte de su interés objetivo. En el fárrago de las profesiones de fe, solamente el interés parece ofrecer un punto fijo para el análisis de las acciones.

Por fortuna, los historiadores saben desde siempre cómo enfrentar este problema hermenéutico. No niego que se trate de un problema verdadero. La sinceridad de la conversión de Enrique IV o bien los fines que la organización Hamás persigue auténticamente son enigmas sobre los que las declaraciones oficiales arrojan poca luz. Existen, sin embargo, métodos de triangulación que ayudan a penetrar las apariencias verbales. Podemos escrutar las declaraciones oficiales comparándolas con las comunicaciones privadas o íntimas, y sobre todo con los comportamientos. Son pocos los que nunca dejan caer la máscara. A propósito de la religión de Enrique IV, Jean-Pierre Babelon hace, por ejemplo, la siguiente observación: "Ninguna hipocresía en eso, parece ser, mostraría sus cuernos a la vuelta de tal o

cual reunión agradable […] Podríamos citar un gran número de relatos en los cuales su espíritu religioso se manifiesta sinceramente sin intención publicitaria."[2]

En mi concepción de las cosas, tanto las motivaciones como las preferencias atañen el ámbito de la *conciencia,* o son accesibles a la conciencia. No hay motivaciones inconscientes en el sentido fuerte del término. Existen, no obstante, mecanismos inconscientes que son *generadores de preferencias y de motivaciones.* En un futuro sin duda lejano, el progreso de la neurobiología permitirá comprender quizá su modo de operación, pero por el momento solamente pueden identificarse por los efectos que producen.

Me gustaría decir un par de cosas acerca de lo que a mi parecer son los dos mecanismos más importantes: la búsqueda de *la consonancia cognitiva* y *el amor propio.* Mientras que la primera es objeto de profundos estudios por parte de los psicólogos desde hace cincuenta años, el segundo pertenece sobre todo, con una excepción que señalaré, al terreno de los moralistas.

La búsqueda de la consonancia cognitiva es responsable, por ejemplo, de la reacción del zorro frente a las uvas que están lejos de su alcance: "están demasiado verdes". La coexistencia del deseo de comer uvas y el reconocimiento de que le resultan inaccesibles produce una tensión o disonancia mental dolorosa, que el zorro puede aminorar solamente modificando su deseo o su creencia. En el caso del zorro, el cambio del deseo ofrece el camino de menor resistencia, mientras que, en otros casos de conflicto, es más fácil renunciar a la creencia. Esta idea aparentemente simple ha engendrado miles de trabajos, a menudo de gran fineza y fuerza explicativa. De este tema me ocuparé ampliamente en el segundo volumen del presente tratado.

La idea del amor propio entre los moralistas conlleva una ambigüedad. ¿Es una pasión o una causa de pasiones? Si las pasiones se conciben como estados efímeros provocados por un acontecimiento externo, hay que inclinarse por la segunda respuesta. Si, por el contrario, se admite que la pasión del orgullo es "inseparable del amor propio" –para retomar los términos que utiliza La Rochefoucauld–[3] la primera respuesta parece imponerse. Es difícil dirimir este asunto pero yo me inclino por la segunda respuesta. El orgullo, del que se

[2] Jean-Pierre Babelon, *Henri IV*, 1984, p. 554.

[3] F. de La Rochefoucauld, *Maximes*, 18.

dice que es inseparable del amor propio, no remite a la misma disposición que el orgullo de los tiranos, de los malos emperadores, de los príncipes del Renacimiento o de los dictadores modernos. Estos últimos no podrían ilustrar nunca la idea de los moralistas que reza que el orgullo es susceptible de ponerse la máscara de la humildad. La Rochefoucauld, en efecto, habla de "arrogancia" para nombrar la exhibición pública del orgullo: "El orgullo, como si estuviera harto de sus artificios y de sus diferentes metamorfosis, luego de haber encarnado él solo todos los personajes de la comedia humana, se muestra con su rostro al natural y se descubre por medio de la arrogancia, de modo que, para decirlo con claridad, la arrogancia es el brillo y la declaración del orgullo" (máxima suprimida 6).

Por ello, hay que concebir el amor propio como una instancia inconsciente, dedicada a la tarea de hacernos valer ante la mirada de los demás y de nosotros mismos, así como de defendernos de todo aquello que amenace nuestra autonomía. Como acabo de decir, el amor propio sólo se percibe por los efectos que produce, pero éstos es imposible negarlos. Una teoría psicológica injustamente desatendida, la teoría de la *reactancia,* ha hecho demostraciones empíricas impresionantes de ellos.[4] Supongamos, por ejemplo, que preferimos los objetos A, B y C en este orden, y que alguien nos sugiere elegir A. La elección de B es la que se observa más frecuentemente. De manera semejante, Jacques Lacan habla de la "resistencia del amor propio, para tomar este término con toda la profundidad que le dio La Rochefoucauld, y que a menudo se confiesa así: 'No puedo aceptar el pensamiento de ser liberado por alguien que no sea yo mismo'".[5]

Volvamos ahora a las motivaciones. El conjunto de las motivaciones humanas puede analizarse y desglosarse de innumerables maneras. Si bien no existe una clasificación canónica, se han propuesto diferentes enfoques, cada uno de los cuales puede resultar útil en un contexto preciso. Antes de llegar a la tipología que de aquellas propusieron los moralistas franceses, mencionaré brevemente otros tres desgloses.

En primer lugar, y según una dicotomía clásica, los moralistas de la Antigüedad opusieron *razón* y *pasiones,* nociones ambas que trataré ampliamente. Por ahora me gustaría ilustrar simplemente la relación

[4] Para una muestra véase Robert A. Wicklund, *Freedom and reactance,* 1974.
[5] Jacques Lacan, *Écrits,* 1966, p. 13.

entre estas motivaciones con dos fragmentos del tratado de Séneca *De la ira*:

La razón concede tiempo a las dos partes y luego también solicita para ella un plazo a fin de tener la oportunidad de extraer la verdad; la ira tiene prisa.

La razón desea decidir lo que es justo; la ira desea que se considere justo lo que ella ha decidido.[6]

El primer pasaje constata una diferencia importante entre pasión y razón: la pasión desea actuar inmediatamente, sin darse tiempo para buscar los medios más apropiados, mientras que la razón es capaz de esperar. El segundo pasaje afirma una cierta deferencia de la pasión frente a la razón: aunque ignora los consejos de la razón, la pasión busca su aprobación. Hay que notar también que el primer pasaje afirma la búsqueda de la verdad y el segundo la búsqueda de la justicia como atributos de la razón.

En segundo lugar, una dicotomía más reciente opone las motivaciones *calientes* a las motivaciones *frías*. Las primeras comprenden no sólo las pasiones sino también otros estados del organismo susceptibles de perturbar las decisiones, tales como el hambre, la sed, los apetitos extremos de los toxicómanos, el dolor, la fatiga física o mental, la necesidad de sueño o de orinar, etcétera. El efecto de estas experiencias viscerales es que deforman, de maneras previsibles y moldeables, las creencias o las evaluaciones de la persona que las padece.[7]

Las motivaciones frías se definen simplemente por la ausencia de factores viscerales. Uno podría creer –pero sería falso– que las decisiones frías son, *ipso facto, racionales*. Uno de los principales descubrimientos de la psicología en el último cuarto del siglo XX es, efectivamente, la existencia de mecanismos fríos que, al igual que los mecanismos calientes, son susceptibles de deformar las creencias y las evaluaciones. Incluso las decisiones tomadas con calma y tranquilidad están sujetas a distorsiones sistemáticas que cabría comparar, tal vez, con las ilusiones de óptica.[8]

[6] Séneca, *De la colère*, 1993, p. 123 (I, XVIII).

[7] Véase George Loewenstein, “Out of control: Visceral influences on behavior”, 1996, pp. 272-292.

[8] Véanse los textos reproducidos en Thomas Gilovich, Dale Griffin y Daniel

Como vemos, no es fácil identificar el papel del *interés* en estos esquemas. Éste también está ausente en un tercer desglose de las motivaciones, el de Freud. Ya señalé antes que, según Paul Ricœur, los grandes maestros de la hermenéutica de la sospecha fueron Marx, Nietzsche y Freud. Si bien desarrollé con bastante amplitud los esfuerzos de desmitificación que emprendieron los dos primeros, no he dicho nada del último. Esto se debe a que, en el universo freudiano, el objeto del reduccionismo no es el desinterés sino la *conciencia* en general. Asimismo, el interés no juega el papel de mecanismo reductor.

De hecho, Freud habla muy rara vez del desinterés o del altruismo. Cita la dupla egoísmo-altruismo así como la dupla crueldad-piedad como ejemplos del mecanismo de *Reaktionsbildung* o "formación reactiva". En mi opinión, este mecanismo es oscuro y opaco, puesto que no está anclado en un sistema motivacional inteligible.

La idea de interés, cuya interpretación varía según sus escritos, la mayoría de las veces Freud la concibe como la simple autopreservación. Cuando cita la idea de utilidad, cercana a la del interés, es sobre todo como el instrumento del principio de realidad y, por una maniobra indirecta, para explicar también la abnegación religiosa.

El razonamiento sobre este último punto amerita que nos detengamos en él. En una nota que data de 1911, Freud afirma que el principio de realidad no reemplaza el principio del placer sino que lo protege:

Así como el yo-placer no puede hacer nada más que *desear*, trabajar para obtener placer y evitar el displacer, de la misma forma el yo-realidad no puede hacer otra cosa que tender hacia lo *útil* y asegurarse contra los daños. De hecho, la sustitución del principio de placer por el principio de realidad no significa una supresión del principio de placer sino sólo una manera de asegurarlo. Se abandona un placer inmediato, de consecuencias inciertas, pero solamente para ganar, en esta nueva vía, un placer más tardío, asegurado. Sin embargo, esta sustitución ha causado una impresión endopsíquica tan poderosa que se refleja en un mito religioso particular. La doctrina según la cual uno es recompensado en el más allá por haber renunciado –voluntariamente o por obligación– a los placeres terrenos no es otra cosa que la proyección mítica de esta revolución psíquica. Al desarrollar este modelo en todas sus consecuencias, las *religiones* han podido imponer la renuncia abso-

---

Kahneman (eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*, 2002.

luta al placer en esta vida a cambio de la promesa de una compensación en una existencia futura; pero de esta manera no han podido superar el principio de placer.[9]

Dejando de lado el carácter especulativo y arbitrario de estos enunciados, podemos hacer las siguientes dos observaciones. Primeramente, según Freud, la renuncia al placer solicitada por la religión no se hace ni en beneficio del otro ni por la gloria de Dios sino por razones enteramente egoístas. Es un "intercambio", léase una inversión, más que un sacrificio. Dicho de otra manera, ingresar a la religión no es un acto desinteresado sino simplemente el ejemplo supremo de posposición del goce, operada por el principio de realidad al servicio del principio de placer. En una fórmula a la que volveré, podría decirse que, desde esta perspectiva, la religión se reduce al *interés bien entendido*.

En segundo lugar, podemos reconocer en este texto un esbozo de lo que más tarde serán los elementos constitutivos de la segunda tópica freudiana: el ello, el yo y el superyó. Aun si este aspecto de la teoría freudiana descansa en una intuición genial, el mecanismo subyacente se quedó, no obstante y hasta una fecha reciente, en una opacidad extrema. La intuición consiste en que el yo –mejor aún: la persona o el agente– mantiene una guerra permanente en dos frentes. El yo lucha, por una parte, contra *los impulsos* que vienen del *ello* y, por otra parte, contra la excesiva severidad del *control de los impulsos* que vienen del superyó. Citemos algunas formulaciones canónicas del ensayo "El yo y el ello":

Impotente en ambos lados, el yo se defiende en vano, tanto contra las instigaciones del ello mortífero como contra los reproches de la conciencia moral punitiva.

Vemos [el] yo como una pobre criatura que debe servir a tres amos y soportar, en consecuencia, la amenaza de tres peligros: de parte del mundo exterior, de la libido del ello y de la severidad del superyó.[10]

[9] Sigmund Freud, "Formulations des deux principes du cours de l'événement psychique", 1984, p. 140.

[10] S. Freud, "Le moi et le ça", 2001, pp. 299, 301.

Original, profunda y verdadera, esta intuición requiere, sin embargo, de un mecanismo causal. ¿Por qué el yo no podría ejercer él solo el control de los impulsos? ¿Por qué la moralidad y la conciencia toman tan a menudo la forma de reglas rígidas y apremiantes? Antes de los trabajos de George Ainslie, los primeros de los cuales datan de 1975, no había respuestas satisfactorias a estas preguntas.

En un libro reciente revisé en detalle los análisis de Ainslie.[11] Aquí me limitaré a indicar la premisa fundamental, a saber: la tendencia a negociar bienes futuros según una *función hiperbólica*. Por una parte, este modo de negociación hace que los individuos tiendan a abandonar sus buenas resoluciones cuando se acerca el momento de la decisión. Por otra parte, son capaces de vencer la tentación colocando las opciones semejantes y repetidas en una sola y única cesta. Así, más que preguntarme cada día si voy a levantarme temprano y hacer un poco de ejercicio o bien dormitar media hora más en mi cama, puedo cambiar de perspectiva para considerar la elección entre levantarme temprano todos los días y dormitar todos los días. Esta estrategia es capaz, en efecto, de hacerme vencer la tentación diaria. Para tener éxito, sin embargo, *no debe haber nunca una sola excepción*, lo que explica la rigidez del superyó.

Estas observaciones indican la necesidad de introducir *el tiempo* en el análisis de las motivaciones. Por un lado, una motivación puede focalizarse en el corto o en el largo plazo. Por el otro, puede ser duradera o cambiante. Estas distinciones pueden combinarse. Hay personas que hacen planes a largo plazo que cambian constantemente. Cada proyecto es coherente pero el comportamiento global es incoherente. También hay proyectos que en sí mismos son incoherentes cuando se sustentan en la negociación hiperbólica del futuro. Finalmente, una motivación dada es susceptible de producir efectos diferentes en una situación aislada y en la misma situación cuando ésta se repite. Evidentemente, estas observaciones están lejos de agotar el tema. Tendré ocasión de regresar a él varias veces.

Como ya hice notar, el interés no constituye una categoría específica en las clasificaciones que acabo de recorrer. Los moralistas de la Antigüedad afirmaban que la pasión tiende a subvertir a la razón o a sí misma, pero nunca mencionaron, hasta donde sé, el triunfo de la pasión sobre el interés como un ejemplo específico. En cuanto a

[11] Jon Elster, *Agir contre soi*, 2007, cap. II.

las motivaciones frías, éstas se definen independientemente de cualquier contenido concreto. La preparación de la venganza, la maximización de las ganancias y la elección de una obra de caridad pueden todas llevarse a cabo con un espíritu tranquilo, sereno y metódico. En la tópica freudiana, la búsqueda del interés sin duda es un atributo del yo pero no es parte constitutiva de él.

Para encontrar una antropología filosófica que dé una importancia central al interés debemos voltear hacia los moralistas franceses, en especial La Bruyère y, sobre todo, La Rochefoucauld. En estos últimos las motivaciones humanas se reducen al triángulo interés-razón-pasión. Como lo ha mostrado Morton White en un escrito notable, este análisis está también en el fundamento de las reflexiones de los constituyentes estadunidenses del siglo XVIII, especialmente James Madison y Alexander Hamilton.[12]

La Bruyère indica las fuerzas respectivas de las tres motivaciones en la siguiente expresión: "Nada le resulta más fácil a la pasión que situarse por encima de la razón: su gran triunfo consiste en prevalecer sobre el interés" (*Les caractères*, IV, 77). Esta célebre máxima trae a la mente dos preguntas. En primer lugar, al comparar la razón y la pasión, ¿la prioridad no sería más bien la inversa, ya que, como dice Séneca, "la ira quiere que se considere justo lo que ella ha decidido"? Veremos no obstante que las dos posiciones se pueden reconciliar. Después, ¿cuál es la fuerza de la razón comparada con la del interés? Estaríamos tentados de responder que la fuerza del interés seguramente es menor, puesto que no parece que haya la misma presión normativa para hacer que el interés parezca ajustarse a la pasión cuando ésta prevalece sobre él. Veremos, no obstante, que las cosas son más complicadas y que en realidad las pasiones a veces requieren el pretexto del interés.

Seguiré citando a los moralistas, pero no los tomaré como autoridades de referencia. En mi esfuerzo por construir un conjunto conceptual coherente y eficaz, sólo dejaré que me contradigan los hechos, nunca los textos. Si llego a expresar ideas divergentes de las de los moralistas, será menos por un ánimo de polémica que por la búsqueda del enfoque que resulte más útil para mis fines específicos.

Antes de explicar cómo definiré las nociones de pasión, de razón y de interés, sería útil precisar que ninguna de las tres categorías es

[12] Morton White, *Philosophy, the Federalist, and the Constitution*, 1987.

exhaustiva ni mutuamente excluyente. Las motivaciones religiosas, por ejemplo, no son reducibles –al menos no fácilmente– a una sola de ellas. Sin duda se puede hablar de interés en la salvación y de pasiones religiosas, pero no es evidente que estas motivaciones hayan intervenido en las guerras de religión, por ejemplo, en las que miles de personas mataron o se expusieron a la muerte en nombre del dogma de la transubstanciación. En lo que respecta a la razón y a la religión, a veces están opuestas o, en el mejor de los casos, se las declara compatibles, lo cual obviamente excluye la reducción de una a la otra. Tendré la oportunidad de volver a tratar estos temas en el capítulo acerca de las misiones kamikazes.

Existe otra categoría de motivaciones que resulta difícil hacer entrar en la tricotomía de los moralistas. A falta de un mejor término, la llamaré *costumbre*. Corresponde más o menos al *gusto*, tal como lo definen La Rochefoucauld y Tocqueville, a la *tradición* de Max Weber y al *habitus* de Pierre Bourdieu. Lo propio de las motivaciones mencionadas hasta aquí es que *pasan por la conciencia*, sea por la representación del fin de la acción, sea por la representación de la causa del actuar. En contraste, las costumbres producen sus efectos sin una toma de conciencia explícita. No es conveniente hablar de inconsciente, puesto que en la costumbre la conciencia siempre es posible si ocurre algo que trastoque las anticipaciones, pero en el curso normal de las cosas no reflexiona acerca de las costumbres como tales. Según Éric Weil,[13] habría que distinguir entre *tradición* y *tradicionalismo*; este último se define como la voluntad consciente de ajustarse a un modelo tradicional. Mientras que la tradición es capaz de evolucionar y, mediante innumerables cambios pequeños, modificarse de pies a cabeza, el tradicionalismo, por su parte, es estereotipado.

Si bien es intuitivamente importante, la idea de costumbre es difícil de circunscribir. Tomemos por ejemplo la relación entre gusto e interés. Según La Rochefoucauld: "Uno renuncia más fácilmente a su interés que a su gusto" (máxima 390). La costumbre sería entonces capaz de inspirar acciones desinteresadas, en uno de los múltiples sentidos de la palabra. Stendhal no pensaba igual. En concordancia con La Bruyère, señala que "el amor-pasión nos arrastra por encima

[13] Éric Weil, "Tradition et traditionalisme", 1971.

de todos nuestros intereses".[14] En desacuerdo con La Rochefoucauld, agregó que "el amor-gusto siempre sabe conformarse a ellos".

Según Tocqueville, el interés tiene preponderancia sobre el gusto:

> Encontramos […] escondida en el fondo del alma de los legistas una parte de los gustos y de los hábitos de la aristocracia. Como ella, tienen una inclinación instintiva por el orden, un amor natural a las formas; como ella, experimentan una gran repugnancia por las acciones de la multitud y desprecian secretamente el gobierno del pueblo. No quiero decir que estas inclinaciones naturales de los legistas sean lo suficientemente pronunciadas como para maniatarlos de una manera irresistible. Lo que domina en los legistas, como en todos los hombres, es el interés particular y, sobre todo, el interés del momento.[15]

Los fragmentos que cité proponen, entonces, tres configuraciones posibles del conflicto entre el gusto y el interés. O bien el gusto prevalece sobre el interés, o bien el conflicto desaparece dado que el gusto se ajusta al interés, o bien el interés prevalece sobre el gusto sin modificarlo. Todas estas posiciones tienen un aire de plausibles. La dificultad de zanjar entre ellas, e incluso de identificar en una situación determinada cuál podría ocurrir, estriba en la naturaleza precientífica de la noción de gusto. De manera más general, en mi opinión todavía no existe una noción de costumbre que sea lo suficientemente precisa y desarrollada como para servir de herramienta científica. El problema principal estriba en el hecho de que las observaciones que permiten identificar una costumbre a menudo son demasiado parecidas a lo que ésta supuestamente explica, al punto de rayar en la circularidad. No hay ciencia sin una distinción clara y operativa entre variable independiente y variable dependiente. No puede excluirse la posibilidad de una ciencia de la costumbre, pero aún no existe.

Dicho esto, para mis fines precisos es posible asimilar las costumbres a las pasiones. Cuando el gusto prevalece sobre el interés, lo hace por medio del mismo mecanismo que opera en lo que La Bruyère llamaba "el triunfo de la pasión sobre el interés". Hablaré ampliamente de ello en el capítulo siguiente. Basta decir aquí que la *negligencia* del interés inducida por una costumbre o una pasión es

[14] Stendhal, *De l'amour*, 1980, cap. I.

[15] A. de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, 1992, p. 303.

muy diferente al *sacrificio* del interés por el bien del prójimo o al servicio de un valor supraindividual.

Habiendo explicado por qué el triángulo interés-razón-pasión no proporciona una clasificación exhaustiva de las motivaciones, añadiré algunos elementos para mostrar que éstas no son necesariamente excluyentes unas de otras. Se puede citar a este respecto una frase empleada por el biógrafo del constituyente Thouret para caracterizar el estado de ánimo de los constituyentes el día 16 de mayo de 1791: estaban "ebrios de desinterés".[16] Si bien, como veremos, no fue el caso de todos, un número considerable de ellos se encontraba sin duda en un estado de entusiasmo desinteresado.

Al comportarse así, a los constituyentes los animaba, no obstante, un *afán de desinterés* más que un *afán desinteresado*. Si tomamos como ejemplo de este último a un Marx o a un Jaurès, se aprecia fácilmente que tampoco excluye la pasión. Hay que distinguir dos mecanismos por medio de los cuales las pasiones pueden influir sobre las motivaciones, ya sea dándoles forma, ya sea reforzándolas. Por una parte, una motivación dada puede tener su origen directo en una pasión; ese suele ser el caso, por ejemplo, del deseo de venganza. Por otra parte, a menudo la *fuerza* de una motivación, es decir, su importancia en relación con las otras motivaciones del agente y la energía que el agente gasta para realizarla, también se debe a la pasión. La pasión por la justicia, o más bien la pasión ante la injusticia, no implica que la idea de justicia por la cual se lucha tenga a su vez un origen pasional.

Existe, por supuesto, una cierta ideología de derecha según la cual toda idea de justicia social no sería más que la sublimación de pasiones envidiosas, y toda forma de redistribución estaría motivada por el deseo de nivelar a la baja.[17] Los contraejemplos históricos y las objeciones teóricas son demasiado numerosos como para que sea necesario refutar esta forma particularmente virulenta de la hermenéutica de la sospecha. Se puede señalar únicamente que, a diferencia de quienes se esfuerzan en reducir el desinterés al interés, esta ideología propone reducirlo a las pasiones, en ocasiones incluso *en contra* del interés del agente. En eso que a veces se llama la "envidia

[16] Ernest Lebègue, *La Vie et l'œuvre d'un constituant: Thouret (1746-1794)*, 1910, p. 261.

[17] Véase Helmut Schoeck, *L'envie: Une histoire du mal*, 1995; y Gonzalo Fernández de La Mora, *Egalitarian envy*, 1987.

negra", los agentes, efectivamente, están dispuestos a perjudicarse a condición de infligir una pérdida aún más grande a los demás.

En lo que llamé pasión ante la injusticia, la pasión no tiene nada que ver con la constatación y la condena de la injusticia, incluso si refuerza el deseo de combatirla. La paradoja y a veces la tragedia de la pasión por la justicia son que tiende a producir dos efectos simultáneos y opuestos sobre el objeto que persigue. Por un lado, como acabo de decir, refuerza la motivación. Por el otro, como toda emoción fuerte, es capaz de inducir al error en lo que concierne a la elección de los medios. La ira, dice Séneca, "tiene prisa". En lugar de tomarse el tiempo para reflexionar acerca de los medios más apropiados para sus fines, pasa inmediatamente a la acción, a menudo con el resultado de que no alcanza su objetivo.

Esta observación vale también para la *indignación* moral. Siguiendo a Descartes (véase el capítulo 5), la distinción entre la ira y la indignación se define por la estructura diádica de la primera, al contrario de la estructura triádica de la segunda. Cuando un individuo me golpea sin una razón válida, me encolerizo; cuando golpea a una tercera persona sin una razón válida, me indigno. Las experiencias psicológicas que abordaré en el capítulo 5 han demostrado la gran fuerza psicológica de la indignación, medida por el sacrificio que uno está dispuesto a hacer con el fin de castigar al culpable. Conjeturo que, en virtud de esta misma fuerza, la indignación induce también el deseo de castigar lo más rápidamente posible en vez de lo más eficazmente posible. De manera más general, la pasión ante la injusticia no siempre encuentra los medios más eficaces para restablecer la justicia. En un caso la motivación incrementada podrá prevalecer sobre la cognición deficiente, mientras que en otro el efecto neto de los dos mecanismos sobre el objetivo buscado será negativo.

Cabe citar a este respecto las observaciones del padre de una muchacha asesinada en el metro en 2007 a manos de un reincidente. Al dar su apoyo a un proyecto de ley de retención por seguridad, dijo entre otras cosas: "Escuché en la Asamblea Nacional a legisladores de izquierda repetir que no podían legislar con emoción. Yo pienso al contrario que la emoción es el carburante de la evolución positiva de las leyes penales. Si no hubiera habido emoción ante el número de muertos en accidentes viales nunca se habrían puesto los radares".[18]

[18] *Libération*, 30 de enero de 2008.

Es fácil estar de acuerdo con los diputados, pero el padre también tenía parte de razón.

Por motivos similares, interés y pasión en ocasiones van juntos. A pesar de que ni el interés ni el deseo de justicia nacen de la pasión, ésta es capaz, siguiendo las mismas vías opuestas, de influir en la prosecución del interés. Por una parte, el aliciente de la ganancia puede crear una fuerza de motivación excepcional que puede incluso desembocar en realizaciones extraordinarias. Por otra parte, la ambición extrema induce fácilmente al error, sobre todo cuando crea una tendencia a que uno mismo se sobrestime. También aquí el efecto neto de los dos mecanismos en general es indeterminado.

Finalmente, razón e interés también son susceptibles de superponerse, en la idea del *interés bien entendido*. Volveré sobre este ejemplo hacia el final de este capítulo. Por ahora me limitaré a señalar que la posibilidad de un encuentro de esa naturaleza entre la razón y el interés presupone que se tenga una concepción objetiva del interés. Para los economistas modernos, el interés de un agente se reduce, con algunos matices, a lo que él *piensa* que es su interés. En una concepción objetiva, por el contrario, es posible afirmar que un agente *se equivoca* con respecto a su interés.

Siguiendo las huellas de los antiguos, tomaré la idea de *pasión* en un sentido lato, que comprende no sólo las emociones sino también los estados de locura, de excitación sexual y de intoxicación. Estas motivaciones nacen, en gran medida, de manera involuntaria o "pasiva", perturban el proceso de razonamiento normal y sustituyen con deseos a menudo violentos, aunque pasajeros, las preferencias del agente en una situación "fría". Se trata, entonces, de una noción más amplia que la de emoción, y al mismo tiempo más estrecha que la de motivaciones viscerales o "calientes".

Anticipándome al capítulo 10, podemos ilustrar el papel de las pasiones en política con la noche del 4 de agosto de 1789. Los constituyentes estaban entonces bajo el influjo de toda una gama de emociones: miedo, entusiasmo, venganza, envidia, malevolencia y vanidad. Relatos de la época mencionan también el estado de *ebriedad* en que se encontraban muchos diputados como consecuencia de las cenas que habían ofrecido horas antes el duque de Aiguillon y el duque de Liancourt. Según dichos relatos, la adopción precipitada de los decretos de la noche del 4 de agosto se explica mejor porque los diputados estaban ebrios en sentido literal, más que "ebrios de

desinterés". Patrick Kessel, quien cita un gran número de testimonios, agrega, no obstante, que "es difícil determinar qué tan reales son".[19] Sin embargo, el fondo de verdad se ve reforzado por numerosas observaciones concordantes acerca de la efervescencia de las sesiones nocturnas comparadas con las matutinas, y por las propuestas que se presentaron, en el sentido de suprimir las sesiones nocturnas o de no decidir en ellas ningún decreto.

Pasando ahora a la idea de la razón, retomaré los análisis que desarrollé en mi lección inaugural en el Collège de France. Empecemos con una observación de La Bruyère: "Pensar sólo en uno mismo y en el presente, origen del error en política" (*Les caractères,* XII, 87). Para corregir este error, hay que considerar tanto el futuro como a los demás. De manera más precisa, hay que sustituir por una actitud imparcial las perspectivas parciales que constituyen el egoísmo y la miopía.

La idea de que la razón requiere un tratamiento imparcial de los individuos corresponde a principios bien conocidos. Para resolver las cuestiones de justicia distributiva, Leibniz propone la siguiente máxima: "Póngase usted en el lugar de todos." En las teoría recientes es tanto como decir que la elección de una organización justa de la sociedad debe hacerse detrás de un "velo de ignorancia", idea que puede interpretarse de varias maneras. Para el utilitarismo, cada uno debe contar como uno, nadie como más de uno. Para John Rawls, es necesario escoger la forma de sociedad que favorezca a los menos aventajados, quienesquiera que sean. Otra realización del ideal de imparcialidad es la de los derechos universales, encarnada en las declaraciones de 1776 y de 1789. Aun si es difícil imaginar una teoría de la justicia que no propusiera ningún tratamiento imparcial de los individuos, aunque fuera en el límite aceptable de los comportamientos parciales, el ideal de imparcialidad sigue siendo, no obstante, demasiado indeterminado para constituir por sí mismo semejante teoría. Esta indeterminación será un tema constante en este libro.

Se ha insistido menos en la idea, igualmente importante, de que la razón requiere un tratamiento imparcial de los instantes temporales. Por sí misma, ninguna fecha podría ordenar un privilegio. En este sentido, una decisión que tomara menos en cuenta las consecuencias futuras de la acción que sus consecuencias inmediatas, *por*

[19] Patrick Kessel, *La nuit du 4 août,* 1969, p. 192.

la única razón de que las primeras están más lejos en el tiempo, no estaría conforme a la razón. Una excepción importante de esta proposición se desprende, no obstante, del hecho de que somos mortales, lo que excluye darle el mismo peso al futuro muy lejano que al futuro inmediato. De hecho es muy bueno que seamos mortales, ya que un ser inmortal para quien cada segundo valiera los mismo que los otros segundos correría el riesgo de tener que dedicar todos sus ingresos al ahorro.

Un problema semejante se plantea para las decisiones que afectan a las generaciones futuras, suponiendo que el número de éstas fuera infinito. Sin duda la ocurrencia de Groucho Marx: "¿Por qué habría yo de hacer algo por las generaciones futuras? Ellas no han hecho nada por mí", subraya una diferencia importante entre la forma sincrónica y la forma diacrónica de la imparcialidad. Mientras que aquélla recibe un refuerzo psicológico en el sentimiento de reciprocidad y de beneficios mutuos, ésta requiere de un desinterés más puro y sin duda más escaso.

Con todo, desde el punto de vista ético parece difícil justificar un trato desigual a las generaciones por venir. Si, por ejemplo, le restamos 4% cada año al bienestar de nuestros descendientes, el peso que le otorgamos hoy al bienestar de la generación que vivirá en 2019 será de 2% del peso que le concedemos a nuestro propio bienestar. En cierto sentido sería tratar a nuestros descendientes como seres inferiores. En una perspectiva imparcial que otorgue el mismo respeto a todos hay que aplicar una tasa de descuentos igual a cero. Dicho de otra manera, al distribuir los recursos escasos debemos comportarnos como si nuestros descendientes fueran nuestros contemporáneos.

La estimación del valor presente del bienestar de nuestros descendientes no ofrece en sí misma ninguna directriz para la acción, ya que existen muchas maneras distintas de contabilizarla. Si añadimos a la imparcialidad la premisa utilitarista según la cual cada generación debe tener un peso igual en las decisiones presentes –"cada uno debe contar como uno y nadie como más de uno"– se imponen conclusiones prácticas. Sin embargo, las consecuencias del utilitarismo imparcial son absurdas. Supongamos por ejemplo que un cambio climático tenga como efecto reducir el consumo anual de la humanidad de un décimo del 1% a partir del año 2200. Si hoy tuviéramos la posibilidad de hacer una inversión –con una reducción

correspondiente del consumo– capaz de eliminar este problema, ¿qué monto se justificaría? Resulta que cualquier inversión, por muy importante que sea, estaría justificada, ya que siempre sería inferior a la suma infinita no descontada de las ganancias obtenidas. La analogía con la apuesta pascaliana es clara, con la diferencia que aquí el sacrificio presente es recompensado por una serie infinita de pequeñas ganancias más que por la remota posibilidad de una serie infinita de ganancias importantes.

Un reciente informe británico acerca de los costos del cambio climático, redactado por un equipo dirigido por Nicholas Stern, evita esta inferencia absurda utilizando una tasa de descuento positiva, igual a 0.1% al año, justificada por el riesgo de extinción de la humanidad.[20] En cierto modo es el análogo del hecho de la mortalidad para el individuo, con la diferencia de que para el individuo el riesgo de morir no permanece constante en el tiempo, como lo hace, en el modelo, el riesgo de extinción.[21]

En un análisis de este informe, William Nordhaus afirma que también el modelo de Stern desemboca en consecuencias absurdas.[22] Retomando el ejemplo numérico, supongamos la existencia de un problema climático que, si no hicimos nada por contrarrestarlo, causará una reducción permanente de 0.1% del consumo neto de la humanidad a partir del año 2200. Eligiendo la tasa de descuento propuesta por Stern, la eliminación del riesgo climático justificaría hoy una inversión de 30 trillones de dólares estadunidenses, lo que equivale a 56% del consumo mundial total. La intuición indica con fuerza que semejante decisión sería inaceptable.

Se trata de un debate de especialistas, de los que no formo parte. Sólo quería subrayar que las conclusiones presuntamente absurdas dependen, de manera esencial, de la premisa utilitarista. Ahora bien,

[20] Nicholas Stern, *The economics of climate change*, 2007, cap. 2 A.

[21] Conviene agregar: y *únicamente* en el modelo. Si bien el riesgo de extinción de la humanidad depende en parte de factores que en gran medida están fuera de nuestro control, como el riesgo de que un enorme meteorito choque contra la Tierra, también depende de las medidas que tomemos para detener o contrarrestar el calentamiento. Ahora bien, sería absurdo, evidentemente, justificar la ausencia de medidas arguyendo que la propia ausencia aumenta el riesgo de extinción de la humanidad ¡al punto de poder descuidar el bienestar de las generaciones futuras!

[22] William Nordhaus, "The Stern review of the economics of climate change", 2007.

como vimos en el caso interpersonal, el utilitarismo no es la única perspectiva imparcial. En una perspectiva rawlsiana, podríamos proponernos como objetivo maximizar el bienestar de la generación más pobre en vez de maximizar la suma descontada de bienestar. Aunque este criterio, llamado de "maximin", tenga como efecto favorecer a la generación presente, en vista de las ganancias de productividad que se cosecharán en el futuro, de todos modos sigue siendo imparcial dado que está *definido* en términos neutros. Como veremos en el capítulo siguiente, un criterio desinteresado puede coincidir perfectamente en su aplicación con el interés de un individuo, de un grupo o de una generación particulares. A la inversa, el estudio del desinterés muestra que para cualquier interés, o casi, se puede encontrar un criterio desinteresado que lo favorezca, sobre todo si se añaden las premisas causales o factuales apropiadas.

Finalmente llego a una discusión más sistemática de la noción de interés. La Rochefoucauld la define así: "Por la palabra *interés* no siempre se entiende un interés de bien sino, muy a menudo, un interés de honor o de gloria".[23] Adoptaré, por mi parte, una definición más restringida. Tomaré primero la noción de interés en sentido subjetivo, para considerar luego su sentido objetivo. Desde el punto de vista de las motivaciones, el sentido subjetivo es obviamente primario.

En la concepción que voy a proponer, el interés de un individuo consiste en la adquisición de bienes materiales, en el sentido más amplio, de conocimiento y de salvación (intereses primarios), así como de todos los medios susceptibles de realizar esos fines (intereses secundarios). Con excepción de la salvación, esos fines también son susceptibles de servir de medios. Así, el conocimiento es un fin cuando satisface la curiosidad, y un medio cuando sirve para acumular bienes. Por las razones que explicaré, no incluyo la adquisición de *reputación* entre los intereses primarios, si bien podría constituir un interés secundario. La misma distinción se aplica a la búsqueda del *poder*. Se puede buscar el poder ya sea para realizar un interés material o bien por simple *libido dominandi* y por el placer de poder hacer el mal impunemente.

Empecemos situando la definición propuesta en relación con la idea de honor y de gloria. Como ya lo señalé en el capítulo anterior, se puede buscar el honor o la gloria sea por su valor intrínseco, sea

[23] Introducción a la edición de 1678 de las *Maximes*, *op. cit.* Las cursivas son mías.

por su valor instrumental. Señalé, por ejemplo, a propósito de Necker, que cuando prestaba sus servicios gratuitamente se le acusaba injustamente de hacerlo con "fines de avidez", mientras que sólo estaba alimentando su vanidad. Cuando La Rochefoucauld señala que "los más hábiles fingen toda su vida que censuran las exquisiteces sólo para servirse de ellas en las grandes ocasiones y por algún gran interés" (máxima 124), remite a la concepción instrumental. Como cálculo, la exquisitez no es honorable o, como dice también La Rochefoucauld, es la "marca de un espíritu pequeño" (máxima 125). Cabe citar aquí la observación de Montaigne: "Y, en mi infancia, la nobleza huía de la reputación de buen esgrimista por injuriosa y se ocultaba para aprenderla, como un oficio de sutileza que contraviniera la verdadera e inocente virtud".[24] Al abstenerse de cualquier finura, por lo menos ante los ojos de los demás, uno puede construirse una reputación de desinteresado que será útil el día en que se presente una "gran ocasión" o un "gran interés".

En este contexto, "interés" no podría significar "honor" ya que la finura de la que uno se sirve en esa gran ocasión solo podría disminuirlo. La misma observación se aplica a esta otra máxima: "El interés habla todo tipo de lenguas y encarna toda suerte de personajes, incluso el de desinteresado" (máxima 39). Aquí también cuesta trabajo comprender cómo interés podría significar gloria u honor. La idea de buscar la gloria por medio de la renuncia pública a la gloria, el honor por medio de la renuncia pública al honor no tiene sentido psicológicamente hablando. En cambio, la búsqueda de un interés material por medio de la renuncia pública al interés material resulta totalmente inteligible y constituye una práctica muy común. En el capítulo anterior cité a manera de ejemplo el interés del árbitro o del mediador profesionales en aparentar desinterés.

En lo que respecta a la búsqueda de la gloria o del honor para sí mismos, debe clasificarse entre los efectos de las *pasiones*, ya sea vanidad u orgullo. La aprobación de los otros es fuente de emociones muy intensas y su desaprobación fuente de emociones quizá todavía más fuertes. A través de un encadenamiento psicológico natural, estas emociones desencadenan también la *búsqueda* de aprobación o de no desaprobación. En cambio, la búsqueda de bienes materiales, de conocimiento o de salvación como fines en sí mismos no proviene

[24] Montaigne, *Essais*, II, 27, p. 509.

de las pasiones. Ello no excluye que la búsqueda de esos intereses pueda tener un carácter pasional, como ya lo señalé.

Dado que se trata de *motivación*, hay que comprender la idea de interés en un sentido subjetivo. Muy a menudo, no obstante, se utiliza la palabra en el sentido de *interés bien entendido*. Decimos de buena gana que no entra en los intereses de una persona fumar o casarse con tal o cual persona, porque pensamos que esas actividades o esas acciones tendrán consecuencias desafortunadas para ella, *según sus propias preferencias*, al reducirle la esperanza de vida o haciéndola desdichada. Al mismo tiempo, esta misma persona puede concebir que continuar con esas actividades o acciones entra en sus intereses, tal y como ella los percibe.

Se pueden atribuir dos orígenes a estas divergencias de opinión: una tasa de descuento elevada o bien creencias falsas. Si el horizonte temporal de la persona es muy corto, los efectos serios del tabaquismo a largo plazo tendrán poco peso subjetivo. Si una persona cultiva ilusiones, tal vez motivadas, en relación con otra, el matrimonio le parecerá ser su interés más importante.

Hay que añadir, no obstante, que una opinión falsa no es forzosamente una ilusión, si por este término entendemos una creencia irracional. Una opinión falsa puede estar perfectamente bien fundada en relación con la información que posee el agente, incluida la que le convendría recoger. Asimismo, tener un horizonte temporal corto no significa ser irracional. Deben distinguirse, entonces, tres cosas en vez de dos: el *interés bruto* del agente tal como él lo percibe, el *interés ampliado* que se basa en un tratamiento óptimo y una recolección óptima de información, y el *interés bien entendido*, tal como lo define un observador exterior en términos de creencias verdaderas –y no simplemente racionales– y de un horizonte de tiempo extendido. Veremos en el capítulo siguiente que las pasiones de un agente son capaces de hacer divergir su interés ampliado de su interés bien entendido, de hacer divergir su interés bruto de su interés ampliado, y finalmente de hacer divergir sus acciones de su interés bruto.

El interés subjetivo y el interés objetivo también son susceptibles de divergir uno de otro si la relación causal objetiva entre un medio y un fin no permite sacar implicaciones subjetivas. Me explico: supongamos que según un observador externo yo tengo un interés objetivo en la salvación. Según ese mismo observador, me es posible alcanzar esa salvación por medio de acciones caritativas. Tengo, entonces, un

interés objetivo indirecto, derivado de mi interés principal, en participar en acciones caritativas puesto que uno siempre tiene un interés objetivo en hacer aquello que concurra a la realización de su interés objetivo. Desde el punto de vista subjetivo, las cosas aparecen desde una perspectiva diferente. Querer contribuir a las obras caritativas con la meta subjetiva de alcanzar la salvación sería, en efecto, una forma de pecado de simonía, una tentativa para forzar la mano de Dios.

Tomemos otro ejemplo, más prosaico. Supongamos que fumo en exceso, que quiero dejar el cigarrillo pero que no lo logro. Estoy al tanto de la documentación científica que describe los efectos del tabaco sobre la salud, pero como de cualquier modo me deja nueve oportunidades sobre diez de escapar al cáncer de pulmón, no resulta suficiente para disuadirme. En la medida en que tengo un interés a la vez objetivo y subjetivo de tener buena salud, también tengo un interés objetivo en creer que el riesgo es en realidad más elevado. Lo que no implica, sin embargo, un interés subjetivo en exagerar el riesgo, puesto que uno nunca tiene interés en ponerse lo imposible como tarea. Las creencias vienen de la documentación río arriba, no de las consecuencias río abajo.

Estos dos ejemplos muestran bien la complejidad de la relación entre el interés primario y los intereses secundarios o instrumentales que puede inducir. En el caso de la religión, la elección intencional del medio es posible, pero éste sigue siendo ineficaz por el hecho mismo de que fue elegido teniendo la salvación como único fin. En el caso de la tentativa de dejar de fumar, el medio sería eficaz si fuera posible escogerlo, que no es el caso.

Me gustaría concluir este capítulo proponiendo la idea de una *jerarquía normativa de las motivaciones.* En toda sociedad o comunidad existen normas sociales cuyo objeto no es tanto la acción individual como la motivación subyacente. Para retomar un ejemplo citado más arriba, si yo me embarco en un régimen alimentario por razones de salud mis amigos lo aprobarán, pero si lo hago por razones de vanidad les pareceré ridículo. Incluso si lo que me mueve es la vanidad, mi interés es sugerirles otra motivación. Si, siendo vanidoso, comparto la actitud negativa hacia la vanidad, seré capaz incluso de engañarme acerca de mi verdadera motivación. Como ya lo señalé en la introducción, esta distinción entre engañar al otro y engañarse a sí mismo es sin duda demasiado tajante, pero todavía no sabemos cómo conceptualizar lo impreciso.

Tomo ahora un ejemplo menos banal. Simplificándolo mucho, se puede afirmar, me parece, que en la Grecia antigua existía la siguiente jerarquía de motivaciones. En primer lugar, el patriotismo o la defensa de la ciudad, después la venganza de las afrentas personales, luego el interés material, luego el deseo sexual, luego la embriaguez y, en lo más bajo de la escala, la envidia y la *hybris*, en el sentido de la insolencia o de la humillación deliberada del otro. En este orden, la razón prima sobre algunas pasiones, las cuales priman sobre el interés, interés que a su vez prima sobre otras pasiones, las cuales se organizan por su parte según una jerarquía interna. Sin duda era un orden *incompleto*, en el sentido de que había pares de motivaciones ninguna de las cuales era percibida como superior a otra.

Voy a ilustrar esta escala de valores con tres ejemplos. En *La política* Aristóteles cuenta la historia del rey Arquelao, atacado por su amante que pensaba que sus relaciones tenían más que ver con la *hybris* que con el deseo sexual.[25] En la continuación de la obra, Aristóteles aconseja, por ello, a los tiranos que afirmen que sus relaciones con la juventud están basadas en el deseo y no en la insolencia del poder.[26]

Vayamos al segundo ejemplo. Se sabe del odio que los atenienses sentían por los sicofantes, los denunciantes profesionales que vivían del chantaje de los ciudadanos ricos.[27] Como explica Mogens Herman Hansen:

> La primera preocupación del ciudadano que se había presentado como parte acusadora era, entonces, no aparecer como un sicofante. Podía realzar su amor por el bien público pero no había nada mejor para despertar sospechas, y solía haber un argumento mucho más convincente: declarar que el acusado era un enemigo personal y que, cierto, se le perseguía para obtener venganza y evidentemente no para obtener ganancias.[28]

En este texto se constata no sólo la mencionada jerarquía de las motivaciones sino también la ventaja que significaba disimular su

[25] Aristóteles, *Les politiques*, 1993, 1311 b.

[26] *Ibid.*, 1315 a.

[27] Véase Carine Doganis, *Aux origines de la corruption: Démocratie et délation en Grèce ancienne*, 2007.

[28] Mogens Herman Hansen, *La démocratie athénienne à l'époque de Démosthène: Structure, principes et idéologie*, 2003, p. 231.

motivación real alardeando una que no ocupaba un lugar muy importante. El punto era, según toda evidencia, desarticular la hermenéutica de la sospecha.

Un tercer ejemplo se encuentra en el ensayo de Plutarco sobre la envidia y el odio:

> La envidia no se produce nunca por un sentimiento de justicia: porque aquel que es feliz no le hace daño a nadie, y es precisamente su felicidad la que excita la envidia. El odio, por el contrario, a menudo es legítimo. Tan cierto es que llamamos dignos de ser odiados a quienes no se apartan de la gente odiosa y que no sienten por ella repugnancia y aversión. ¿Queréis una gran prueba? Que algunos confiesan que odian a muchas personas y nadie declara ser envidioso. El odio contra los malos es en nombre de sentimientos encomiables […] Pero la envidia es un sentimiento que uno no confiesa. Si se nos acusa de albergarlo damos mil excusas, ya sea la ira, el temor o el odio. Disfrazamos la envidia con el nombre de la primera pasión que se nos ocurre.[29]

En otras sociedades, la jerarquía será diferente. Tocqueville señaló que para los estadunidenses de su época el interés egoísta primaba sobre el altruismo en la escala de valores:

> A los estadunidenses […] les encanta explicar, con ayuda del interés bien entendido, casi todos los actos de su vida; muestran complacientemente cómo el amor iluminado de sí mismos los lleva sin cesar a ayudarse entre sí y los dispone a sacrificar de buena gana parte de su tiempo y de su riqueza por el bien del Estado. Yo pienso que en esto muchas veces no se hacen justicia; ya que en ocasiones uno ve en Estados Unidos, al igual que en otras partes del mundo, que los ciudadanos se dejan llevar por impulsos desinteresados e irreflexivos que son naturales en el ser humano; pero los estadunidenses casi no lo confiesan cuando ceden a gestos de esta naturaleza; prefieren rendirle honores a su filosofía en vez de a sí mismos.[30]

Según algunas investigaciones recientes, los estadunidenses actuales mantienen una actitud negativa hacia las motivaciones desinteresa-

[29] Plutarco, *De l'envie et de la haine*, 1870, § 5.
[30] A. de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, pp. 636-637.

das, que califican sin ambages como "sentimentales".[31] Tienden a reducir, trivializándolos, la importancia de sus actos altruistas espontáneos: "No tenía otra cosa que hacer", "De todas maneras necesitaba salir de la casa", etc. Sin embargo, no se podría excluir que el mecanismo que obra sea el que se observa, según Hansen, en los sicofantes de la Grecia antigua. En lugar de hacer gala de una actitud negativa ante el verdadero desinterés, los estadunidenses, como la abuela que cité en el capítulo anterior cuando mencioné la obra de Proust, tal vez temen que se sospeche que el desinterés que muestran no es sincero. Aunque el desinterés prime sobre el interés, éste prima sobre la afectación de desinterés.

La existencia de una jerarquía normativa de las motivaciones suscita el surgimiento de *motivaciones motivadas* y de *profesiones motivadas de motivaciones*, que corresponden respectivamente a la mala fe y a la hipocresía. Estos fenómenos a su vez invitan a practicar la hermenéutica de la sospecha. En un tercer nivel, la hermenéutica de la sospecha invita a contraestrategias para desarticularla. Numerosos ejemplos sugieren que la máscara del desinterés es más eficaz cuando no coincide más que de manera imperfecta con el interés del agente. Como lo muestra el ejemplo de los sicofantes, la máscara de la pasión a veces es más creíble que una máscara desinteresada.

[31] Dale T. Miller, "The norm of self-interest", 1999.

3. LAS TRES FORMAS DEL DESINTERÉS

En los dos primeros capítulos, utilicé una noción totalmente intuitiva del desinterés que ahora hay que tratar de hacer más precisa.

Cuando haga mención del desinterés, la mayoría de las veces será como *motivación* desinteresada. Si, de vez en cuando, remito a los *comportamientos* desinteresados, será para abreviar: "los comportamientos *que podrían haber sido producidos* por una motivación desinteresada". Cuando observo a una persona que dona dinero a un indigente desconocido, es en este sentido un comportamiento desinteresado. En realidad, la motivación efectiva de esa persona puede ser una muy diferente, especialmente recibir la aprobación o la admiración de un público exterior o interior.

Así, en *Les liaisons dangereuses*, Valmont, al enterarse de que la presidenta de Tourvel hace que uno de sus hombres lo espíe, le pide a su sirviente que le encuentre "en los alrededores a algún desdichado que necesite ayuda". Después de identificar a una familia incapacitada para pagar el impuesto, y de haberse "asegurado de que no hubiera en esa casa ninguna muchacha o mujer cuya edad o belleza pudieran volver sospechosa [su] acción", va allá y, ante una multitud impresionada, "paga noblemente cincuenta y seis libras, gracias a las cuales se le restaron cinco personas a la miseria y a la desesperación". En su carta a la marquesa de Merteuil precisa que

> entre la muchedumbre estaba sobre todo el fiel espía. Mi designio se había cumplido: me deshice de ellos y retorné al castillo. Bien calculado, me felicito de mi artilugio. Sin duda, esta mujer bien vale mis empeños; algún día serán mis títulos ante ella; y habiéndole así pagado, en cierto modo, por adelantado, tendré derecho de disponer de ella como me plazca, sin tener nada que reprocharme.[1]

[1] Pierre-Ambroise-François Choderlos de Laclos, *Les liaisons dangereuses*, 1979, carta XXI.

Valmont exhibe un comportamiento desinteresado en beneficio de un público externo. Su introspección le sugiere, no obstante, que también se pueden obtener recompensas de la virtud en la escena interior. Al ver a la familia a la que había socorrido,

> postrada a mis pies [...] confesaré mi debilidad; mis ojos se llenaron de lágrimas y sentí en mí un movimiento involuntario pero delicioso. Estaba asombrado del placer que se experimenta al hacer el bien; y estaría tentado de creer que lo que llamamos gentes virtuosas no tienen tanto mérito como se nos hace creer. Como quiera que sea, me pareció justo pagarle a esa pobre gente por el placer que me acababan de proporcionar. Llevaba conmigo diez luises; se los di. En ese momento recomenzaron los agradecimientos, pero ya no tenían ese cariz patético: lo necesario había producido el gran efecto, el verdadero; el resto no era más que una simple expresión de agradecimiento y de sorpresa por donaciones superfluas.[2]

No puede uno más que alegrarse por Valmont de la utilidad marginal decreciente de la beneficencia, ya que de otra manera habría podido arruinarse pagando indefinidamente por el placer que le proporcionó la expresión de gratitud por el pago precedente. Tendré la oportunidad de volver con bastante amplitud sobre esta explicación de los actos virtuosos en términos de “corazón conmovido”, *chaud au cœur* o *warm glow*.

Recorriendo los diccionarios inglés y francés se encuentra una gran variedad de sentidos de los sustantivos *desintéressement* o *disinterestedness* así como de los adjetivos *désintéressé* o *disinterested*. Vemos en primer lugar un sentido antiguo y prácticamente en desuso, el de *indifférence* o, en inglés, *uninterested*. En el *Grand Robert*, el sentido del adjetivo *désintéressé* se explica así: “Quien no tiene, quien no manifiesta ningún interés material o moral en algo”. Lo ilustra una cita de Vauvenargues: “las mujeres no pueden comprender que haya hombres desinteresados en ellas”. El interés material es un aspecto del interés en el sentido en que lo definí en el capítulo 2. El interés moral es un término legal con múltiples sentidos que no vale la pena analizar aquí, salvo para señalar que puede remitir a la reputación de una persona así como al objetivo de una asociación no lucrativa. La cita de Vauvenargues no viene a cuento aquí, pues cabe pensar que

[2] *Ibid.*

de lo que las mujeres se quejan es más bien de la falta de pasión que de la falta de interés.

En efecto, cuando se habla de indiferencia normalmente se pretende comunicar no sólo la ausencia de interés sino la ausencia de *cualquier* motivación o deseo capaz de conducir a la acción. Según un adagio inglés, "el juez desinteresado [*disinterested*] es aquel que tiene la mente abierta, mientras que el juez indiferente [*uninterested*] es el que dormita en el estrado". Incluso si no dormita, este juez bien puede tomar decisiones de cara o cruz. Esta observación es útil porque indica claramente que el estado de indiferencia o el hecho de estar *uninterested* excluye las pasiones tanto como el interés.

En este libro no se aludirá al desinterés en este sentido de indiferencia absoluta. Por falta de espacio y sobre todo de competencia, no seguiré el ideal del desinterés en el sentido de la extinción de toda motivación, tal como aparece en la filosofía estoica y en el budismo. Como señala Serge-Christophe Kolm en un libro importante sobre el budismo, *Le bonheur-liberté*,[3] el altruismo no es el único antónimo del egoísmo ya que también existe el no yo. Remito a esta obra para las paradojas de una motivación cuyo objeto es apagar toda motivación.

Yo distinguiré tres formas principales del desinterés: el *desinterés de hecho*, el *desinterés por elección* y el *desinterés por negligencia*. Para indicar brevemente las intuiciones que se esconden detrás de estas expresiones, el primero es el desinterés del juez, el segundo el del altruista y el tercero el del vengador. Este último es del que habla La Bruyère cuando evoca "el triunfo de la pasión sobre el interés", o David Hume al preguntar:

> ¿Quién no ve que la venganza, por la sola fuerza de la pasión, puede perseguirse tan ávidamente que nos hace desdeñar conscientemente toda consideración de bienestar, de interés o de seguridad?[4]

Admito que la expresión "desinterés por negligencia" es un poco inadecuada. Uno puede ignorar o desdeñar, desde luego, sus intereses influido de la pasión pero también puede hacerlo por simple pereza, que es más cercana a la indiferencia. Utilizaré, entonces, la expresión de manera técnica, a falta de tener disponible una mejor.

[3] Serge-Christophe Kolm, *Le bonheur-liberté*, 1982.
[4] David Hume, *Enquête sur les principes de la morale*, 1991, apéndice II, p. 225.

Hay *desinterés de hecho* cuando un agente debe elegir entre un cierto número de opciones. Un juez puede elegir entre una sentencia de inocencia o de culpabilidad, o entre darle la razón al querellante o al defensor. En el texto de Marx sobre el robo de madera citado en el capítulo 1, el experto que debe determinar el valor de la madera robada puede elegir entre diferentes montos. Un miembro de la asamblea constituyente puede tener que elegir entre el bicameralismo o el unicameralismo, o entre dos tercios y tres cuartas partes como mayoría parlamentaria requerida para anular un veto del ejecutivo.

En la elección entre esas opciones se supone que el interés del agente no tiene asidero. Desde el punto de vista de su interés, es indiferente, lo que no quiere decir que sea indiferente en sentido absoluto, ya que la razón o la pasión podrán hacer que se incline en un sentido o en otro. Aun cuando el juez no tenga nada que ganar ni que perder con su sentencia, ello no implica que deba decidir lanzando una moneda al aire. Puede que lo impulse el deseo de aplicar correctamente la ley, o ceder a sus prejuicios contra un acusado que pertenece a un grupo étnico minoritario. Si el evaluador no está a sueldo del propietario de la madera, como en el caso considerado por Marx, puede sentir compasión por el ladrón y subestimar el valor de la madera. Incluso si el constituyente tiene la intención, a semejanza de Solón, de emigrar después de la proclamación de la Constitución, de manera que su interés personal no se verá afectado por la adopción del texto, puede votar por la mayoría de las dos terceras partes a fin de evitar a las generaciones futuras la tiranía presidencial y votar por el bicameralismo con objeto de protegerlas de la tiranía popular.

Como lo sugieren estos ejemplos estilizados, el desinterés de hecho no implica la imparcialidad. Aun cuando el interés del agente no tenga asidero en la situación, puede dejarse llevar por sus pasiones en vez de escuchar "la endeble voz de la razón", *the mild voice of reason*, como la llamaba James Madison. El desinterés de hecho no es, pues, una condición suficiente de la imparcialidad. Según ciertos autores, puede sin embargo, en un contexto preciso, constituir una condición necesaria de ella. Puesto que en el presente libro se aludirá a menudo a la redacción de las constituciones, tomaré el ejemplo de un análisis influyente de la Convención Federal en Filadelfia (1787) propuesto por Calvin Jillson.

Jillson constata, en primer lugar, la existencia de un desacuerdo en la vasta bibliografía relacionada con esa asamblea. Según ciertos autores, los delegados estaban movidos por las ideas más desinteresadas y los principios más nobles. Según una fórmula empleada a menudo, era una asamblea de "semidioses". En opinión de otros, la convención estaba dominada por los intereses más sórdidos, en especial los de los esclavistas. Para resolver esta controversia, Jillson propone distinguir dos niveles de debate. En el nivel inferior, los asuntos de propiedad, impuestos, comercio y representación de los estados en el Congreso se decidieron en función de los intereses de los delegados o de sus estados. En el nivel superior, en el que había que elegir entre el unicameralismo y el bicameralismo, o asignar ya al Congreso, ya al presidente el derecho de declarar la guerra,

> los asuntos fueron menos susceptibles de ser decididos en función del estatus económico, del papel social o de las características personales de los constituyentes que en función de sus ideas generales acerca de la interacción entre la naturaleza humana, las instituciones políticas y la buena sociedad. Ello se explica no por la renuncia de los constituyentes a sus propios intereses personales en beneficio de intereses sociales más amplios cuando consideraron los asuntos en el nivel "superior" de las decisiones constitucionales, sino porque eran poco susceptibles de tener una percepción nítida del impacto que las decisiones relativas a estas grandes cuestiones estructurales podían tener sobre ellos individualmente o en su calidad de delegados de sus estados o de sus regiones.[5]

Este análisis sugiere tres comentarios. Primeramente, aun suponiendo que la tesis según la cual los intereses no tienen asidero en el nivel superior sea válida en el contexto estadunidense, no es universalmente verdadera. En Versalles, en septiembre de 1789, algunos diputados votaron por el unicameralismo con el objetivo muy interesado de desestabilizar la Revolución y restablecer el Antiguo Régimen. En segundo lugar, aun aceptando esta tesis, no se sigue de ella que "las decisiones relativas a las grandes cuestiones estructurales" se tomen siempre en función de ideas generales. Como lo muestra este mismo debate en Versalles, el tema de las dos cámaras en parte se

[5] Calvin Jillson, *Constitution making: Conflict and consensus in the Federal Convention of 1787*, 1998, p. 16.

decidió por la pasión, y en especial por el odio del tercer estado hacia la nobleza y el alto clero, que habrían podido tener influencia preponderante en la cámara alta. En tercer lugar, y es el punto más importante, incluso en Filadelfia –e infinitamente más en París, como veremos– los diputados votaron a veces en contra de su interés *en el nivel inferior*.

Dicho esto, la tesis de Jillson contiene un elemento de verdad. Si se comparan las asambleas constituyentes con las asambleas legislativas ordinarias, resulta evidente que, en estas últimas, el papel de los intereses de los diputados es mucho más importante. La casi totalidad de los asuntos pertenecen al nivel inferior y es susceptible de afectar a los diputados ya en su interés material ya en su interés de ser reelectos. De este hecho se deriva una importante cuestión en el nivel superior: ¿cómo pueden armonizar los constituyentes el proceso legislativo de manera que ofrezca el menor asidero posible para los intereses de los diputados? Los constituyentes de Filadelfia estaban muy conscientes de este problema. Así, en el artículo I, sección 6, de la Constitución se afirma que:

> Ningún senador o representante podrá, durante el periodo para el que fue elegido, ser nombrado para ningún cargo civil relacionado con la autoridad de los Estados Unidos que se hubiera creado o cuya remuneración hubiera sido aumentada en ese periodo.[6]

Según un comentario autorizado sobre el tema de la Constitución, la razón de ser de esta cláusula "fue retirar, en la medida de lo posible, cualquier prejuicio irregular en el voto del diputado y asegurar a quienes lo eligieron una garantía solemne de su desinterés".[7]

Al establecer este desinterés de hecho en el nivel inferior, la motivación de los constituyentes estadunidenses fue la del desinterés por elección. Como *a priori* nada excluía la elección de los constituyentes al primer Congreso Federal, no tenían un interés evidente en la situación material de los futuros diputados. Es posible encontrar, en efecto, en varios constituyentes la preocupación de desarmar la sospecha de una conducta interesada. Benjamin Franklin, por ejemplo,

[6] Disponible en <http://mjp.univ-perp.fr/constit/us1787.htm>.

[7] Joseph Story, *Commentaries on the Constitution of the United States*, p. 311, citado por Adrian Vermeule, "Veil of ignorance rules in constitutional law", 2001.

desaconsejó las "remuneraciones lucrativas" para los futuros senadores, para que "nosotros [los constituyentes] no seamos vulnerables a la acusación de haber modelado los cargos para nosotros mismos".[8]

Cuando, el 16 de mayo de 1791, los constituyentes franceses decidieron hacerse inelegibles a la primera asamblea legislativa, se impusieron un desinterés de hecho por un acto cuya motivación fue, por lo menos para algunos, el desinterés por elección. De hecho extendieron el desinterés a sus sucesores también. La Constitución de 1791 prohíbe que los "miembros de la Asamblea Nacional actual y de las legislaturas siguientes" sean ministros "mientras duren sus funciones [y] durante los dos años siguientes después de haberlo ejercido". En el capítulo 10 nos extenderemos sobre este episodio.

También puede haber un desinterés de hecho cuando las consecuencias de la acción en el presente conciernen a un futuro tan lejano e incierto que nadie podría prever qué será de su interés y qué no. A diferencia del velo de ignorancia artificial o hipotético de que se sirve John Rawls para deducir la organización de una sociedad justa, aquí se trata de un velo totalmente real.

Así, cabe señalar la posibilidad, para una asamblea constituyente, de imponer *plazos* a las decisiones que tomarán las asambleas legislativas futuras. Es un lugar común de la teoría constitucional que se puede imponer plazos o dilaciones con el fin de reducir la importancia de las *pasiones* en las decisiones políticas. En principio, también se podría buscar la reducción del papel de los *intereses* imponiendo un plazo obligatorio entre la votación de una ley y su entrada en vigor. Thomas Jefferson propuso esta idea en los siguientes términos:

> La inestabilidad de nuestras leyes realmente es un inconveniente muy grave. Pienso que habríamos podido dotarlas de estabilidad decidiendo que hubiera siempre un intervalo de un año entre la presentación de una ley y el voto definitivo. Después sería discutida y votada sin que pudiera cambiársele ni una coma, y si las circunstancias parecieran exigir una resolución más expedita, la propuesta no podría ser adoptada por mayoría simple sino por las dos terceras partes de una y otra cámaras.[9]

[8] Max Farrand (ed.), *Records of the Federal Convention*, 1966, t. I, p. 427.

[9] Carta a Madison del 20 de diciembre de 1787.

La idea de semejante dilación tendría cierto interés, me parece, en la reforma de las leyes electorales. La experiencia muestra abundantemente que estas reformas muy a menudo se hacen con fines partidistas y de corto plazo. Al introducir una dilación obligatoria de cinco años, por ejemplo, se podría asegurar, o hacer más probable, que las reformas se hagan en el interés del electorado y no en el de la coalición en el poder.

En el siglo XVIII se alegó a veces que la *riqueza*, más que constituir un interés, crea un desinterés de hecho en la medida en que reduce la importancia de los intereses económicos en el ejercicio de una responsabilidad política.[10] La idea corresponde a la de la utilidad marginal decreciente de la riqueza: mientras más se tiene, menos importa una ganancia adicional. Esta proposición, evidentemente bastante endeble, era sin embargo menos importante que otro argumento que a menudo se esgrimía tanto en Estados Unidos como en Europa: es posible que la riqueza y sobre todo la propiedad inmueble favorecieran, por medio de dos mecanismos distintos, la tendencia de los agentes a alinear sus acciones con el interés bien entendido. Como la riqueza a menudo va de la mano de un alto nivel de educación, al mismo tiempo que proporciona el tiempo libre necesario para reflexionar acerca de los temas políticos, tiende a favorecer creencias bien fundadas. Paralelamente, la condición de propietario de bienes raíces propicia la tendencia a actuar con una perspectiva de largo plazo. Es menos interesante, en mi opinión, detenerse en los aspectos ideológicos evidentes de este razonamiento que observar la teoría implícita del interés bien entendido que encarna.

Finalmente, múltiples expresiones dan testimonio de la importancia de crear, en *el derecho*, las condiciones de un desinterés de hecho para el personal judicial: “no se puede ser juez y parte”, “uno no puede ser juez de su propia causa”, etcétera. Es la idea que expresó Marx cuando se opuso a que el experto evaluador estuviera a sueldo del propietario de la madera. También se puede citar la importancia de los mecanismos instituidos para hacer más difícil el soborno de jurados, de testigos y de jueces. En Estados Unidos, a los jurados, una vez que han sido seleccionados, a veces se les mantiene en un aislamiento absoluto que garantiza la imposibilidad física de una tentativa de corrupción. En la China antigua, y en muchas otras sociedades,

[10] Véase G. S. Wood, *The radicalism of the American Revolution*, 1991.

se practicaba la rotación geográfica de los funcionarios a fin de impedir que establecieran lazos interesados con la población local. Estos ejemplos se podrían multiplicar al infinito.

Paso ahora al *desinterés por elección*, que se distingue del desinterés de hecho en que el interés del agente tiene un *asidero* en la situación. Desde el punto de vista de su interés, algunas opciones son superiores a las demás y, sin embargo, su elección no la dicta, o no únicamente, ese interés. Ahora bien, puesto que esto también es cierto en el caso del desinterés por negligencia, de entrada sería útil precisar cómo se distingue de este último el desinterés por elección.

No basta con afirmar que el desinterés por elección es una actitud "fría" o desapegada, ya que, como vimos en el capítulo 2, el desinterés a menudo debe su eficacia a la alianza con la pasión. En cambio, podemos guardar como elemento de definición que la elección favorecida por la actitud desinteresada no le debe nada a la pasión. Tomemos una vez más el ejemplo de las sufragistas inglesas. Uno podría imaginar, por supuesto, que en su lucha las animaba el interés o la rabia hacia la opresión masculina, pero ésas son hipótesis absurdas. Al exigir el derecho al voto para las mujeres, a las sufragistas manifiestamente las impulsaba un afán desinteresado de tratamiento imparcial. Que ese afán haya sido alimentado y reforzado por la pasión ante la injusticia no cambia nada. En cambio, se habría podido sospechar una motivación pasional a esta reivindicación si hubiera estado acompañada de una solicitud de retiro del derecho de voto a los hombres, siguiendo un principio revanchista: "¡Ahora nos toca imponer la ley!"

Conviene detenerse ahora más minuciosamente en el desinterés por elección, empezando por algunas definiciones consignadas en los diccionarios:

Desintéréssement: détachement de tout intérêt personnel. Synonymes: abandon (de soi-même), altruisme, bonté, générosité, oubli (de soi), prodigalité, sacrifice, abnégation, détachement (*Le Robert*) [Desinterés: desapego de todo interés personal. Sinónimos: abandono (de sí mismo), altruismo, bondad, generosidad, olvido (de sí), prodigalidad, sacrificio, abnegación, desapego].

Disinterestedness: the quality of being disinterested; impartiality; freedom from self-interest or selfish bias (*Oxford English Dictionary*) [Desinterés: la cua-

lidad de ser desinteresado; imparcialidad; libertad en relación con los intereses propios o tendencias egoístas].

Desinterés: Falta de interés por algo. Desapego y desprendimiento de todo provecho personal, próximo o remoto (*Real Academia Española*).

La definición francesa es muy cercana a los términos alemanes que cité en el capítulo 1, *Selbstlosigkeit* y *Uneigennützigen*. Sugiere que, en una actitud desinteresada, el agente no debe tomar en cuenta *en absoluto* su interés personal, mientras que la definición inglesa sugiere más bien que no debe concederle un peso excesivo. Así, según la definición francesa, una actitud utilitarista no sería desinteresada ya que permite al agente hacer entrar, en el cálculo de la decisión, su propio interés al mismo nivel que el de los otros. A lo sumo se podría, según la definición francesa, aceptar la idea de maximizar la suma total de bienestar de los individuos *otros* que el propio agente. Yo llamaría a esto un *utilitarismo trunco*.

Encontramos ejemplos tal vez apócrifos de esta actitud en algunas anécdotas contadas a propósito de la revolución cultural china. En una de ellas, un visitante europeo que viajaba por una región pobre y mal comunicada olvida en un restaurante una bufanda de poco valor. Después de que el viajero deja la ciudad, encuentran la bufanda y se identifica a su dueño, lo que desencadena una vasta y costosa expedición para alcanzarlo y devolverle su bufanda. La abnegación en beneficio de otros individuos igualmente abnegados es, efectivamente, uno de los múltiples aspectos absurdos de la ideología de la revolución cultural.

Dicho esto, el utilitarismo trunco no siempre es absurdo. Una razón importante a favor de esta doctrina es que permite combatir una tendencia natural a la exageración de los costos del altruismo así como de los beneficios del egoísmo. Existe un gran número de situaciones en las cuales tengo la posibilidad de conferir una pequeña ventaja a un gran número de personas por medio de una acción que me causaría una molestia considerable. Supongamos que estamos considerando participar en una huelga. Mi participación tendrá como efecto un leve incremento en la probabilidad de que la demanda de los huelguistas sea satisfecha, al tiempo que me priva de mi salario durante el periodo de huelga. El utilitarismo trunco me obliga a participar, pero el utilitarismo clásico es totalmente compatible

con la no participación. Suponiendo ya sea una participación mínima de parte de los otros o bien su participación casi universal, el efecto de mi participación sería demasiado pequeño para justificarla en términos utilitaristas.[11] Dada la incertidumbre que suele rondar el comportamiento de los demás en las situaciones estratégicas de este tipo, me será fácil adoptar la hipótesis que favorece mi abstención.

Una incertidumbre más fundamental proviene de la dificultad de determinar lo que verdaderamente es del interés del otro. Mientras que los costos de información y los riesgos de error son leves cuando se trata de determinar lo que va en el sentido de mi propio interés, resulta mucho más difícil y costoso establecer si otra persona se va a beneficiar tanto como yo con una botella de vino o con cierta cantidad de dinero. Además, está el hecho de que los niveles de satisfacción o de bienestar de individuos diferentes en el fondo son, en cierto sentido, inconmensurables. Una vez más, nos damos con demasiada facilidad el beneficio de la incertidumbre y de la "irreconocibilidad".

Conviene ahora volver a la definición inglesa según la cual el desinterés requiere la ausencia de un *selfish bias*, es decir, la ausencia de un prejuicio egoísta. La idea de prejuicio se presta a dos interpretaciones distintas. Puede tratarse simplemente de la tendencia a atribuir mayor peso al bienestar personal propio que al de los otros. En este sentido, como veremos, incluso un altruista puede tener un prejuicio egoísta. Salvo si se espera un comportamiento de santo, no es necesariamente algo muy condenable. Lo que es más grave desde el punto de vista moral es la tendencia a formar creencias mediante un proceso cuyo fin, inconsciente claro, es favorecer el interés del agente. Así, los ricos se persuaden con facilidad de que verdaderamente va en el sentido del interés de los pobres que los ricos paguen menos impuestos, puesto que a largo plazo su riqueza beneficiará a todos. Inversamente, los ricos siempre pueden contarse una historia según la cual la ayuda financiera que se ofrece a los indigentes les resulta nociva porque les quita la motivación de trabajar. Dada la complejidad infinita de la causalidad social, es inagotable el repertorio de excusas interesadas que posean el mínimo necesario de plausibilidad.

[11] Véase mi libro *The cement of society*, 1989, cap. 1. La proposición en el texto presupone que la eficacia de las contribuciones es una función en forma de S del número de contribuyentes.

Un agente que desee actuar moralmente, aun sabiéndose sujeto de esas tendencias egocéntricas, podría entonces optar por el utilitarismo trunco. Esta doctrina corresponde a una cierta forma de *asimetría moral*, que también se refleja en varios proverbios: "la amistad consiste en olvidar lo que uno da y recordar lo que recibe", o "una buena acción recibida no la olvides nunca; si tú la hiciste, olvídala enseguida". En un registro diferente, un agente puede adoptar el siguiente principio: los demás tienen derechos mientras que yo sólo tengo obligaciones. La definición francesa del desinterés refleja bastante bien esta asimetría.

Sin embargo, el utilitarismo trunco no pasa la prueba kantiana de universalización. Yo no puedo querer que mi interés sea desatendido y a la vez que los otros lo tomen en cuenta. Una sociedad de individuos en la que cada uno se desdibujaría en beneficio de los otros sería también vulnerable a la crítica nietzscheana que cité en el capítulo 1. Cuando Nietzsche criticaba la docilidad y la tendencia a la sumisión en la moral cristiana, que caracterizaba como una filosofía de esclavos, tal vez no deseaba expresar otra cosa más que su inadecuación en una sociedad de hombres libres.

Acabo de citar a Kant. Después del utilitarismo y el utilitarismo trunco, el imperativo categórico ofrece, en efecto, una tercera versión teórica del desinterés. No me detendré aquí en la filosofía misma de Kant, cuya complejidad hace de ella un dominio reservado de los especialistas. Desde mi punto de vista, me importa más identificar la eficacia causal de lo que podríamos llamar el "kantismo de todos los días" y que se resume más o menos en la siguiente pregunta retórica: "Y si todo el mundo hiciera lo mismo, ¿qué pasaría?" Desde luego, mi utilización de un carburante menos caro que las otras marcas pero más contaminante sólo tiene un impacto ínfimo en la calidad del aire, pero si todos los demás conductores hicieran lo mismo el resultado sería peor para todos que si todos eligieran una marca menos contaminante.

En esta perspectiva, un acto desinteresado es aquel cuya universalización tendría la mejor consecuencia. A diferencia de lo que ocurre con el utilitarismo, el valor de un acto no se estima según sus consecuencias efectivas sino según las consecuencias hipotéticas que se producirían si todos los otros agentes sociales adoptaran el mismo comportamiento. Si no lo adoptan, una acción conforme al kantismo de todos los días es susceptible de tener consecuencias negativas.

Retomemos aquí el ejemplo nietzscheano del mediador que mantiene la paz entre dos grupos beligerantes anunciándoles que, en caso de conflicto abierto, haría causa común con la víctima del que hubiera roto la paz. Desde el punto de vista del kantismo de todos los días, el desarme se impone ya que si las otras partes hacen lo mismo se eliminará el desperdicio que trae consigo toda empresa militar. En la hipótesis más realista en la que los otros no hacen lo mismo, la ruptura del equilibrio desencadenará la guerra y con ella un desperdicio infinitamente mayor. Éste es un ejemplo de lo que los economistas llaman "el principio del *second-best*".[12]

Se trata de un caso extremo. En otros, un agente que sigue de manera unilateral el kantismo de todos los días va a producir un pequeño beneficio para cada uno con gran costo para sí mismo. En ciertas situaciones, la suma de las ventajas puede exceder y, por lo mismo, desde un punto de vista utilitario, justificar el costo. En otras situaciones, como en el caso del huelguista unilateral que acabo de mencionar, el cálculo utilitarista podría producir el resultado inverso. No se trata de ofrecer, evidentemente, una justificación utilitarista del kantismo de todos los días, sino sólo constatar que las dos actitudes son capaces de producir prescripciones ya sea convergentes o, sin duda lo más común, divergentes.

El kantismo de todos los días es una actitud muy común, como lo han puesto en evidencia experimentos psicológicos, y como se ha observado efectivamente en la vida diaria. Volveré a ello en el capítulo 8, apropósito de la paradoja del voto, así como en la conclusión. Veremos entonces que el kantismo de todos los días puede también concebirse como un caso particular de un mecanismo más general, esto es, la tendencia a confundir el valor causal y el valor diagnóstico de una acción. En relación con un grupo de referencia de individuos que son semejantes a él mismo, un agente puede decidirse a votar diciéndose que "si yo voto, los otros, puesto que son como yo, actuarán como yo". Tomando prestada una metáfora a la mecánica cuántica, es como si hubiera una *imbricación* o un encabalgamiento entre su acción y la de los otros.

El pensamiento calvinista ofrece otro ejemplo de esta confusión. En efecto, a los creyentes se les anima para que piensen que su acto

[12] Richard G. Lipsey y Kelvin Lancaster, "The general theory of the second-best", 1956.

de entrar en la comunidad de practicantes garantiza también, por una causalidad retroactiva, que Dios los ha predestinado a la salvación. En palabras de Calvino, “nosotros enseñamos que la vocación de los elegidos es como un monstruo y testimonia su elección”.[13] En el capítulo 7 volveré a algunos aspectos de la relación entre el comportamiento y la salvación.

El kantismo de todos los días que, lo reitero, sólo tiene una liga indirecta con la filosofía kantiana propiamente dicha es una actitud motivacional más que una doctrina teórica. Para el utilitarismo es a la inversa. Conceder un peso absolutamente igual al bienestar de todos los individuos en una sociedad determinada, con el fin de maximizar la suma total, es una idea que habla con fuerza, sin duda, a todos los constructores de instituciones pero que está muy alejada de la motivación diaria de los ciudadanos. En realidad, éste es un hecho que a menudo reconocen los propios constructores de instituciones. A la manera de Hume, a quien cité sobre este punto en el capítulo 1, buscan crear instituciones que sean capaces de dirigir el interés de los individuos hacia acciones socialmente útiles más que suponer que los impulsan motivaciones benévolas. En su célebre defensa del mercado como institución, Adam Smith afirma que:

> No esperamos que nuestra cena sea el resultado de la bondad del carnicero, del cervecero o del panadero, sino del cuidado con que protegen sus intereses. No nos dirigimos a su humanismo sino a su egoísmo; y nunca les hablamos de nuestras necesidades sino siempre de su beneficio.

Dicho esto, existe un modo atenuado, en cierta manera, de la actitud utilitarista que sí es capaz de entrar en la motivación de los agentes sociales, a saber, *el altruismo*. Desde el punto de vista formal, también la podemos representar como una forma de utilitarismo trunco pero, para evitar cualquier confusión verbal, conservaré el término de altruismo. El altruista se distingue evidentemente del egoísta, que atribuye un peso igual a cero a las consecuencias de sus acciones para el prójimo. Se distingue también del utilitarista que asigna a esas consecuencias el mismo peso unitario que da a las consecuencias que le conciernen. Entre esos dos extremos del interés personal exclusivo y del desinterés completo, el altruista

[13] Denis Crouzet, *Les guerriers de Dieu*, 1990, t. I, p. 148.

concede a las consecuencias para los otros un peso inferior a la unidad pero superior a cero. Definido así, el altruismo es susceptible, evidentemente, de variar en cuanto a su fuerza o intensidad, a la vez según el sujeto del sentimiento y según su objeto. A diferencia del utilitarismo trunco, el peso acordado al bienestar del propio agente altruista sigue siendo, no obstante, siempre igual a la unidad. El altruismo es bastante cercano a lo que a veces llamamos *simpatía* por el otro. Ésta a veces ha sido clasificada entre las pasiones, lo que sin duda es apropiado en el caso del altruismo familiar fundado sobre el amor. Sin embargo, en el comportamiento altruista hacia los extraños puede no haber ninguna huella de emoción en el sentido ordinario del término. Muy a menudo nos ocurre que ofrecemos una ayuda al otro que nos cuesta poco pero lo beneficia mucho, y ello incluso en circunstancias en las que hay pocas oportunidades de que el gesto sea percibido o de que se nos devuelva. Un extraño me para en la calle para preguntarme dónde está la estación del metro más cercana. Mi respuesta me cuesta cinco segundos y tal vez hago que él economice cinco minutos. Lo que se pone en práctica en este caso no es tanto la simpatía o la anticipación de la reciprocidad sino el reconocimiento de que, desde el punto de vista universal, la ayuda se impone. A medida que el costo de la ayuda aumenta o que el beneficio decrece, llega finalmente un momento en que mi interés personal tendrá primacía sobre lo universal.

Existe también otra forma de utilitarismo atenuado o, si se prefiere, un utilitarismo "con rostro humano". Inspirándome en los trabajos de Brian Barry, la llamaré *imparcialidad en segundo grado.*[14] Casi todos somos parciales, en el sentido de darle más peso al interés de nuestros conocidos que al de los extraños o desconocidos. Sin embargo, se da el caso también de que una persona solicite que los otros le concedan la misma importancia al bienestar de quienes le son cercanos que a las personas cercanas a aquellas otras personas. En una forma menos chocante de la misma actitud, la propia persona es parcial pero solicita que los otros sean imparciales.

La imparcialidad en segundo grado se define, en cambio, por la exigencia de que el agente conceda a los otros el mismo derecho a la parcialidad hacia sus conocidos que la que se concede a sí mismo. En cierto sentido es una motivación perfectamente desinteresada y

[14] Véase Brian Barry, *Justice as impartiality*, 1995.

que sin embargo es compatible con una negligencia completa de los intereses del otro.

Para resumir, algunas de estas motivaciones se pueden clasificar según su grado de desinterés:

Primero viene el desinterés trunco, en el cual el peso concedido al bienestar del agente es nulo y el peso asignado al de cada una de las otras personas es igual a uno. Dado que de todas formas debe sobrevivir a fin de poder actuar por el bien del otro, el agente debe tener en cuenta también su propio interés, pero *únicamente como imposición* y no como parte del maximando.[15]

Después viene el utilitarismo puro, definido por el hecho de que asigna un peso igual a uno al bienestar de cada individuo.

Viene en tercer lugar el altruismo, que conlleva también variaciones internas del grado de desinterés. La forma más débil es aquella que podríamos llamar altruismo lexicográfico. En la elección entre dos opciones, siempre escojo la que favorece mi interés personal, salvo si mi interés me es indiferente, en cuyo caso elijo la que favorece el interés público. Un ejemplo de esto sería la elección de minimizar el desperdicio cuando hay dos modos de evacuación del agua del retrete. Bajo esta forma mínima, el altruismo no va de la mano del más mínimo sacrificio personal.

Viene luego el egoísmo, que en cierto modo es el grado cero del desinterés.

Como en una escala de temperaturas, existen también grados *negativos* del desinterés, como la envidia y la malicia. Éstas pueden tomar formas más o menos virulentas. En la "envidia buena", que también podríamos llamar "envidia lexicográfica", maximizo en primer lugar mi interés y, en caso de indiferencia, minimizo el tuyo. En la "envidia negra", a la que hago referencia en el capítulo 2, estoy dispuesto a hacerme daño con tal de que a ti te signifique una pérdida aún mayor.

Señalo, de paso, que la imparcialidad en segundo grado no es conmensurable con las otras actitudes, puesto que estas últimas se definen en términos de nivel de imparcialidad en primer grado. El kantismo de todos los días es igualmente inconmensurable, por las razones que ahora voy a explicar.

[15] Lo que hay que maximizar.

La escala del desinterés se define en términos del impacto relativo de mi elección en mis intereses y en el interés de los otros, cuyo comportamiento *se da por hecho*. En el kantismo de todos los días, se supone que la elección de los otros *varía* al mismo tiempo que la mía. Como ya lo he sugerido, esta "imbricación" se parece a veces al pensamiento mágico o a la acción a distancia. Incluso si, *stricto sensu*, el kantismo de todos los días es un principio moral, sufre con facilidad un deslizamiento hacia un lazo de causalidad mágica entre mi acción y la de los demás.

Ahora quisiera añadir la siguiente precisión. La elección que un agente hace cuando actúa siguiendo una motivación desinteresada en uno de los sentidos que he señalado puede muy bien coincidir con la elección que habría hecho de haber estado motivado únicamente por su interés. Dicho de otra manera, una acción *contra*interesada no es una condición o un criterio necesarios de una motivación *des*interesada. Como dice Paul Veyne: "Hay tantos [...] intelectuales que toman posturas contrarias a las de su clase que se puede dar un reconocimiento a los que no lo hacen con igual desinterés".[16] Claro está que tampoco es una condición suficiente, ya que un agente interesado puede perfectamente actuar en contra de su interés inmediato con la finalidad de crear una impresión y una reputación de desinterés que le serán útiles en el largo plazo.

Todo depende aquí del grado de correspondencia o de coincidencia entre las elecciones que nos dicte nuestro interés y nuestra elección efectiva, así como de la sutileza de nuestros interrogadores. Si entre veinte opciones elegimos la óptima desde el punto de vista de nuestro interés, convocamos de inmediato la hermenéutica de la sospecha. Si, por el contrario, nuestra elección recae en una opción más alejada de nuestro interés, los ingenuos tal vez quedarán persuadidos de nuestro desinterés, pero los sofisticados o los "maledicentes" de los que habla Bentham sólo verán una treta. En última instancia, ninguna acción constituiría una prueba de inocencia. Los análisis de Perelman y Olbrechts-Tyteka sobre este punto son ejemplares:

> La transformación de un hecho en medio destruye a menudo los efectos dichosos que podía traer consigo: será descalificado con el apelativo de "procedimiento" [...] Un procedimiento fácil de descubrir no sólo sería poco

[16] P. Veyne, *op. cit.*, p. 469.

eficaz sino que sólo serviría, como ocurre con las mentiras flagrantes, para confundir a su autor. No obstante, el precio que se paga por la dificultad para rastrear un procedimiento es que todo acto con consecuencias favorables para el agente es susceptible de ser considerado un procedimiento, lo que en última instancia despertará sospechas sobre cualquier conducta consciente […] Los elementos que pueden interpretarse como indicios de espontaneidad serán particularmente eficaces para garantizar la adecuación a la realidad y también favorecer la persuasión […] Sin embargo, estos mismos indicios pueden ser considerados un procedimiento.[17]

Concluyo este capítulo con la idea de *desinterés por negligencia*, recordando que esta expresión, elegida a falta de una mejor, debe entenderse como un término técnico que denota la actitud de un agente a quien su pasión lleva a no tomar en cuenta su interés plenamente. Hay que insistir en la palabra “plenamente”, ya que no me limitaré a las elecciones enteramente cegadas por la pasión. Es posible inducir, en situación experimental, una especie de paralelogramo de fuerzas en el que tanto el interés como la pasión contribuyen a la elección del agente. De eso tratará buena parte del capítulo 5.

Hay que recordar también la distinción entre las tres concepciones del interés: el interés *bruto* del agente tal como lo percibe en el momento de la acción, el interés *ampliado* tal como lo habría concebido de tener creencias bien fundamentadas y el interés *bien entendido* tal como lo habría concebido de haber tenido un horizonte temporal extenso además de creencias verdaderas.

La pasión, en el sentido amplio del término, ciertamente es capaz de estrechar el horizonte temporal del agente. Se ha demostrado que los apetitos de los toxicómanos tienen este efecto,[18] y es probable que algunas emociones sean capaces de producirlo.[19] Incluso si el agente sopesa correctamente las consecuencias futuras de su acción presente, en el cálculo de la decisión éstas valen menos que las consecuencias inmediatas. O, más exactamente, no sólo valen menos sino que cuentan aún menos que en un estado de ánimo no pasional. Incluso

[17] Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteka, *Traité de l’argumentation*, 1988, pp. 366, 601 y 604-605.

[18] Louis Giordano *et al.*, “Mild opioid deprivation increases the degree that opioid-dependent outpatients discount delayed heroin and money”, 2002.

[19] Dianne Tice, Ellen Braslavsky y Roy F. Baumeister, “Emotional distress regulation takes precedence over impulse control”, 2001.

en un estado de ánimo "frío", el interés ampliado de un agente a menudo es menos comprehensivo que su interés bien entendido. En "caliente", la separación será todavía más pronunciada.

Las pasiones también son capaces de hacer que el interés bruto se desvíe del interés ampliado mediante dos mecanismos distintos. Por una parte, inducen con facilidad la tendencia a tomar los propios deseos como realidades. Se trata de un déficit en el *tratamiento* de los elementos de información disponibles. Por otra parte, las pasiones a menudo tienen como efecto inducir una inversión insuficiente en la *colecta* de informaciones suplementarias. Como han observado los moralistas, el agente apasionado desea actuar tan rápido como sea posible. No es tanto que quiera obtener los *frutos* de la acción en el acto sino que la inacción le es intolerable. A este respecto se ha hablado de un "sesgo de comisión" (*commission bias*) que se agrega al fenómeno más común de "sesgo de omisión" (*omission bias*).[20]

Retomo aquí un texto de Séneca, ya citado en el capítulo 2, que alaba al general Fabio porque sabe "temporizar, dar largas a las cosas, dilatarlas un poco, medidas todas que la gente irritada no sabe tomar".[21] De manera más general, escribe: "La razón da tiempo a ambas partes, después solicita para sí un plazo con el fin de tener tiempo para extraer la verdad; la ira tiene prisa. La razón quiere decidir lo que es justo; la ira quiere que se considere justo lo que ha decidido" (*ibid.*, I, XVIII). O, como dice el proverbio inglés: "el que se casa deprisa tiene mucho tiempo para arrepentirse". Esta tendencia, que llamaré *urgencia*, se distingue, entonces, del estrechamiento del horizonte temporal al que se puede dar el nombre de *impaciencia*.

Es posible, me parece, ser un poco más precisos. Toda recolección y todo análisis de información *toman tiempo*, pero esto es verdad en particular para la información que se requiere con objeto de determinar las consecuencias alejadas en el tiempo de la acción presente. Con frecuencia es fácil establecer las consecuencias inmediatas de una acción, pero más difícil y costoso en tiempo identificar los efectos indirectos, lejanos y a veces perversos que resultarán de las respuestas del otro. Supongamos que un dictador se encoleriza por el comportamiento de sus súbditos. Al tomar medidas represivas lo único que ve es su efecto disuasivo inmediato. Tal vez habría actuado

[20] Jerome Groopman, *How doctors think*, 2007, p. 169.
[21] Séneca, *De la colère*, I, XI, p. 117.

de otro modo si se hubiera preguntado sobre la posibilidad de que dichas medidas le hagan la vida más difícil en el largo plazo al intensificar el odio de sus súbditos.

Podemos observar otra ilustración de este mecanismo en las decisiones que tomaron los gobiernos occidentales después del 11 de septiembre de 2001. Es posible, e incluso probable, que a largo plazo las medidas que coartaron las libertades civiles hayan creado más terroristas que los que han logrado aprehender o disuadir. Ahora bien, en el pánico inmediato, nadie se tomó el tiempo de considerar, según el procedimiento legislativo normal, los efectos a largo plazo en comparación con los efectos a corto plazo, los efectos indirectos en comparación con los efectos directos.[22]

En principio al menos, este fenómeno inducido por la urgencia es distinto de la impaciencia. En la impaciencia, las consecuencias lejanas de la acción presente aparecen con claridad en la pantalla mental del agente, pero él sólo les concede un peso limitado en su decisión. En la urgencia, ni siquiera aparecen. En la práctica, obviamente, a menudo será difícil determinar si uno se halla frente a un mecanismo o el otro.

Abro aquí un breve paréntesis. La simple penuria material es capaz de inducir los dos efectos que acabo de explicar; por un lado, la incapacidad de formarse una opinión bien fundamentada acerca del futuro lejano y, por el otro, la falta de motivación para tomar esto en cuenta. Es lo que dice Tocqueville, me parece, en los dos textos siguientes.

Por una parte, escribe,

> Admitiré sin problema que la masa de ciudadanos desea sinceramente el bien del país [...] pero lo que siempre les falta, en mayor o menor medida, es el arte de juzgar los medios al tiempo que anhelan sinceramente los fines. ¡Cuánto estudio, cuántas nociones diversas son necesarias para hacerse una idea exacta del carácter de un solo hombre! ¡Los más grandes genios se pierden en el camino y la multitud lo lograría! El pueblo jamás tiene tiempo ni los medios de dedicarse a ese trabajo. Siempre hay que juzgar con prisa y aferrarse al objeto más prominente.[23]

[22] Véase por ejemplo Dirk Haubrich, "September 11, anti-terror laws and civil liberties: Britain, France and Germany compared", 2003.

[23] A. de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, p. 223.

Por otra parte, afirma:

> El pueblo no sólo ve con menos claridad [por las razones expuestas en el primer fragmento] que las clases altas lo que puede esperar o temer del porvenir sino que también sufre de manera bastante diferente que ellas los males del presente.[24]

Vale la pena comparar la sobriedad de este análisis de la miopía popular con este otro que también se encuentra, por cierto, en Tocqueville (véase el capítulo 4), y que privilegia las pasiones presuntamente intempestivas del pueblo. En una situación material difícil, el interés ampliado del agente es, en efecto, ignorar, en el doble sentido que acabo de señalar, el futuro lejano. Y es que el horizonte temporal del agente no está influido exclusivamente por su tasa de descuento puro sino también por su situación objetiva y por la necesidad de sobrevivir.

Cierro este paréntesis y vuelvo a los mecanismos por medio de los cuales las pasiones son susceptibles de inducir la negligencia, al menos parcial, del interés. Hasta aquí he supuesto que el agente actúa conforme a su interés bruto al tiempo que se aleja, bajo el influjo de las pasiones, de su interés bien entendido. En el capítulo 5 veremos que los hombres también son capaces de actuar en contra de su interés bruto, por lo menos parcialmente. En condiciones experimentales caracterizadas por la transparencia y el anonimato, se observa que un sujeto que ha sido víctima de una injusticia por parte de otro agente está dispuesto a sacrificar una parte de sus bienes materiales a fin de imponerle al otro una pérdida material. Ni el horizonte temporal ni las creencias entran en la explicación de su comportamiento, como tampoco los efectos de reputación o de disuasión. Son meramente actos de venganza.

En las condiciones de no anonimato que existen fuera del laboratorio, con frecuencia resulta menos sencillo saber si la venganza se opone al interés del agente o si, por el contrario, es él quien la dicta. Como lo señalé en el capítulo 1, una persona que rechaza vengarse cuando el código del honor se lo impone corre el riesgo de sufrir una muerte civil. Vengarse, en este caso, forma parte de su interés. Debemos preguntarnos, no obstante, si a *los otros* realmente les inte-

[24] *Ibid.*, p. 255.

resa acatar los actos de ostracismo que conlleva esa muerte civil. La respuesta de los economistas, según la cual ellos lo hacen porque si no lo hicieran serían castigados a su vez, en ocasiones es adecuada para los observadores inmediatos de la acción deshonrosa. Sin embargo, ésta se vuelve cada vez menos plausible a medida que uno se remonta a las secuencias anteriores. No conozco, en efecto, ningún ejemplo de una persona A que haya sido castigada por no haber castigado a otra persona B que a su vez no castigó a una tercera persona C por no haber castigado a una persona D por haber actuado contrariamente a un código de honor.

Según algunos economistas, son precisamente estas cascadas de castigos las que constituyen los cimientos de la vida social.[25] En mi opinión, están totalmente equivocados. Muy a menudo, la explicación del ostracismo encuentra en las emociones espontáneas de desprecio y de repulsión que nos hacen alejarnos de quien ha violado una norma social. Este alejamiento frecuentemente impone costos, no sólo a quien es objeto de él sino también a quien lo realiza. Alejarse de alguien a menudo significa renunciar a ocasiones de intercambio provechoso. Imaginemos, por ejemplo, una comunidad en la que los hombres de negocios blancos estén sujetos a la norma de nunca contratar empleados negros. Si uno de ellos hace abstracción de esta norma los otros lo castigarán rechazando tratar con él, en detrimento de todos. En esta perspectiva, el ostracismo ofrece otro ejemplo del desinterés por negligencia.

Me ocuparé ahora de casos más complejos, en los que el propio desinterés es objeto de pasiones. Citemos en primer lugar a Serge-Christophe Kolm acerca de la variedad de móviles "impuros" en el acto de dar:

> Fulano da para mostrar su superioridad, para demostrar que él es el amo. Zutano, para humillar. Perengano, para exhibir su generosidad, y su preocu-

[25] Véase George A. Akerlof, "The economics of caste and of the rat race and other woeful tales", 1976; y Dilip Abreu, "On the theory of infinitely repeated games with discounting", 1988. Ellos retoman en parte, pues, los análisis de Tocqueville, quien caracteriza así la situación de un individuo heterodoxo: "Cuando usted se acerca a sus semejantes, ellos huirán de usted como de un ser impuro; y quienes creen en su inocencia son los mismos que lo abandonarán ya que la gente huiría de ellos a su vez" (*De la démocratie en Amérique*, p. 294). Ahora bien, Tocqueville no extiende este razonamiento al tercer grado.

pación efectiva por la suerte de quien recibe es secundaria o inexistente. Estas demostraciones pueden dirigirse a terceros, al "beneficiario" o al propio donador. Éste da simplemente para mostrar que tiene "los medios"; hay donaciones tan ostentosas como el consumo vebleniano.[26] Otro tiene "sus pobres". El de más allá "ya donó" […] "La dádiva hace al esclavo como el látigo hace al perro", dice un proverbio esquimal.[27]

Si consideramos, por ejemplo, el deseo de humillar al otro, un medio a menudo muy eficaz es sacrificar el propio interés por el del otro. Según La Rochefoucauld: "Ese hombre es ingrato, pero menos culpable de su ingratitud que aquel que le procuró el bien" (máxima 96). En efecto, si el móvil que está detrás de la aparente benevolencia es hacer sentir al otro su inferioridad, éste no es en absoluto culpable si se muestra ingrato o si rechaza la dádiva. Veremos en el capítulo 5 que, en las sociedades en que se utilizan las donaciones de manera sistemática para afirmar la superioridad del donante, aquellos a quienes se hace la oferta "generosa" de dividir una cantidad de dinero a menudo la rechazan.

Como indica Kolm, las donaciones son capaces de servir a varias pasiones a la vez: el deseo hibrístico de humillar a la persona a quien se dona así como el deseo vanidoso de recibir la admiración de terceras personas. Añade que, cuando se da a la sociedad en vez de a una persona específica, la primera pasión no tiene asidero. En este caso, escribe, "el único delito ético posible […] es la dádiva ostentosa a la sociedad, el heroísmo o estajanovismo: ciertamente no hay que alentar esa vanagloria, si bien se trata de un defecto menor".[28]

Cité el caso de Necker, quien rechazó que le pagaran por sus servicios como ministro de Luis XVI, en una especie de estajanovismo anticipado. Afirmé igualmente que el móvil de su comportamiento desinteresado era la vanidad más que un verdadero deseo de servir al interés general. También puede haber otros móviles. En un comentario acerca del retiro de su padre en 1781, Madame de Staël observa que: "En vano, para darse más fuerza, Monsieur Necker había mos-

[26] Se alude a la paradoja planteada por el economista Thorstein Bunde Veblen (1857-1929): mientras más aumenta el precio de un producto, más aumenta su consumo. [T.]

[27] S.-C. Kolm, *La bonne économie*, 1984, pp. 79-80.

[28] *Ibid.*, p. 83.

trado un desinterés inusitado hasta entonces, al rechazar todos los ingresos de su cargo".[29] Uno puede exhibir, en efecto, su desinterés con el fin de construirse una reputación que será útil en los negocios.

No obstante, parece ser que Necker también gustaba de esa reputación por razones intrínsecas. Su hija, que lo idolatraba, admitió que: "El objetivo mundano de sus acciones, el viento terrestre que lo hacía navegar, era su amor al aprecio".[30] Para retomar la distinción que he citado en varias ocasiones, Necker tenía una pasión por el desinterés más que una pasión desinteresada, tal como la vimos, por ejemplo, en la vida de Jaurès.

Si bien Necker era vulnerable a los impulsos de la vanidad, también trataba de sacar provecho de la vulnerabilidad de los demás. En ocasión de la votación del empréstito del 7 de agosto de 1789, Necker sabía perfectamente que el estado crítico del crédito público permitía a los capitalistas encontrar inversiones con rendimientos de más de 6.5%. Como lo resume Jean Egret: "Necker creyó que no debía ofrecer más que 5% pero se esforzó por compensar la mediocridad relativa de este interés mediante formas favorables a la conveniencia de los prestamistas y atenciones aduladoras de su vanidad."[31]

Tocqueville, en sus *Souvenirs*, ofrece otro ejemplo de esa técnica. Al reflexionar acerca de su paso por el Ministerio de Asuntos Extranjeros, escribió:

> Había observado algo en los asuntos pequeños que me parecía bastante aplicable a los grandes: había descubierto que con la vanidad de los hombres se puede mantener el negocio más ventajoso, ya que gracias a ella a menudo se obtienen cosas muy sustanciales al tiempo que sólo hay que devolver muy poca sustancia. Es verdad que *para tratar provechosamente con la vanidad de los demás hay que hacer completamente a un lado la propia*, y ocuparse sólo del éxito de los proyectos, lo que hará que este tipo de comercio siempre sea difícil. [En las entrevistas con de Broglie, Molé y Thiers], yo les agradaba más cuando les pedía su opinión [sacrificando entonces su propia vanidad] y no la tomaba en cuenta que si la hubiera tomado en cuenta sin pedírselas [lo que habría ofendido la de ellos].[32]

[29] Madame de Staël, *Considérations sur la Révolution française*, 2000, I, VIII.
[30] *Ibid.*
[31] Jean Egret, *Necker*, 1975, p. 339.
[32] A. de Tocqueville, *Souvenirs*, pp. 925-926. Las cursivas son mías.

Puede verse quizá una demostración indirecta de la proposición que subrayé en el hecho de que el empréstito solicitado por Necker no tuvo éxito.

Como quiera que sea, constatamos que es posible favorecer el interés general no sólo estableciendo un desinterés de hecho sino también creando las condiciones de un desinterés por negligencia. Al crear la Legión de Honor en 1802, Napoleón la justificó en estos términos: "Bagatelas, me dice usted. A los hombres los manejan semejantes bagatelas. ¿Acaso cree usted que a los ejércitos se les derrota con la ayuda de análisis? Jamás. En una república los soldados hacen grandes cosas a causa del honor. Era igual en tiempos de Luis XIV".

Sobre este punto, podemos preguntarnos si Napoleón se equivocó. En los ejércitos contemporáneos, al menos, el miedo del soldado frente al enemigo es superado en parte por el miedo de que sus superiores lo castiguen pero también, y de manera más importante, por el miedo de fallarles a sus compañeros.[33] La búsqueda del honor, en apariencia, juega un papel menor. El temor a la vergüenza es un móvil más poderoso que el deseo de gloria. Volveré varias veces sobre esta distinción.

[33] Mark Osiel, *Obeying orders: Atrocity, military discipline & the law of war*, 1999, pp. 212-214.

II. ESTUDIOS DE CASO

4. LAS EXPERIENCIAS PSICOLÓGICAS: LA EQUIDAD

Paso ahora al análisis de experiencias psicológicas susceptibles de clarificar la cuestión del desinterés. La ventaja del enfoque experimental es que permite aislar los factores causales encaminados a explicar un comportamiento dado. Permite evaluar, en particular, la importancia de las motivaciones *económicas*, a saber: las que son a la vez racionales e interesadas.

Las experiencias que se abordarán se realizan según protocolos muy diversos. Entre ellos, los más confiables son aquellos en los que se pide a los sujetos que lleven a cabo *elecciones* susceptibles de tener una influencia, sea positiva o negativa, sobre su bienestar material. Así, al principio del experimento, se ofrece una cantidad de dinero que los sujetos deberán utilizar con fines de enriquecimiento individual o colectivo, e incluso con fines punitivos. Dado que el financiamiento de los laboratorios está sujeto a presiones presupuestales, sólo se pueden ofrecer cantidades relativamente modestas. Evidentemente, se presenta la cuestión de saber si es factible que las elecciones observadas aclaren las situaciones fuera del laboratorio, en las cuales lo que está en juego es a menudo más considerable. Habré de volver a este asunto.

En otros experimentos se busca simplemente suscitar una *respuesta verbal.* Se pregunta a los sujetos qué habrían hecho o lo que otra persona debió haber hecho en una situación hipotética. Se les pregunta, por ejemplo, si es equitativo que una tienda cercana que monopoliza la venta de palas aumente sus precios después de una gran nevada. A pesar de que la mayoría de las veces la respuesta sea negativa, no se puede extraer ninguna implicación en lo que respecta al comportamiento propio de esas gentes. En efecto, una persona puede denunciar semejante explotación monopolista pero estar dispuesta para a más caro la pala si se ve afectada directamente por la nieve. En cambio, un experimento en el que los sujetos tienen que hacer una *elección* permite verificar si están dispuestos a sacrificar un interés personal en vez de dejarse explotar.

Sin desestimar las respuestas verbales, que a veces conllevan intuiciones morales importantes, destacaré más bien las respuestas no

verbales susceptibles de determinar si los sujetos "como roncan, duermen" o, según reza la expresión inglesa, *put their money where their mouth is* [lit. "ponen su dinero donde tienen la boca"]. Por una parte, podemos intentar determinar si tienen la voluntad de sacrificar su interés personal en aras de promover *la equidad*. Por la otra, podemos tratar de saber si están dispuestos a hacer un sacrificio para recompensar los comportamientos equitativos o castigar los comportamientos inequitativos. Es un asunto de *reciprocidad*, positiva o negativa, la cual será un tema del capítulo siguiente.

Para aclarar la distinción entre equidad y reciprocidad será útil proceder primeramente a un análisis de las *normas*. Distinguiré tres categorías de normas –las normas *morales*, las normas *cuasi morales* y las normas *sociales*– que analizaré sobre todo en sus propiedades formales y no en su contenido sustancial, que es infinitamente variable. Las normas cuasi morales y sociales tienen en común el hecho de que las dispara la presencia del otro. Se distinguen unas de otras por el hecho de que las normas cuasi morales se activan en el momento de *la observación del comportamiento del otro por el agente*, mientras que a las normas sociales las pone en movimiento *la observación del comportamiento del agente por parte del otro*. En cambio, para su aplicación las normas morales no requieren la presencia del otro.

Voy a ilustrar la diferencia entre estos tres tipos de norma sirviéndome de dos ejemplos: la reducción en el consumo de agua y las donaciones a las obras de caridad. Según el entorno y las personas, estos comportamientos son susceptibles, efectivamente, de explicarse por medio de la operación de cada una de estas normas.

En el capítulo 1 adelanté como ejemplo de operación de una norma cuasi moral el de la solidaridad condicional de los habitantes de Bogotá en situaciones de escasez de agua. Cuando cada habitante podía seguir en la televisión, en tiempo real, la evolución del consumo total de agua, era posible saber si los otros obedecían los llamados a la moderación que hacían las autoridades públicas. Si se podía verificar que los otros restringían su consumo, la norma cuasi moral de reciprocidad positiva implicaba que había que hacer lo mismo.

Las normas morales, por el contrario, no son condicionales en este sentido. El kantismo de todos los días impondría a todo individuo moderar su consumo independientemente del comportamiento efectivo de los demás, puesto que en su ánimo sólo debe contar el comportamiento hipotético de éstos. En lo que respecta al utilitarismo y

al altruismo, el asunto es un poco más delicado. En un sentido que en seguida explicaré, estas formas de desinterés pueden exigir, en efecto, que se tome en cuenta lo que hacen los otros, pero por un sesgo totalmente diferente.

Consideremos las donaciones caritativas, de las que nos ocuparemos ampliamente en el capítulo 6. Es posible imaginar dos estrategias de donación: donar mucho cuando los otros donan mucho,[1] o donar mucho cuando los otros donan poco.[2] La primera estrategia podría corresponder a las normas cuasi morales o a las normas sociales, pero por el momento supongo que se trata de las primeras.

Al leer el periódico o al mirar la televisión un individuo constata que numerosas personas han contribuido a la asistencia de las víctimas de un tsunami y se siente en la obligación de hacer lo mismo. Otro individuo, de convicción utilitarista o altruista, recibe la misma información pero saca una conclusión inversa. Se dice que, en vista del gran acopio de contribuciones y de la eficacia marginal de los donativos, el efecto de su propia donación sería demasiado endeble como para justificarla. Las acciones del prójimo no entran directamente en las premisas de su acción, como lo hacen para el primer individuo, pero sí intervienen de manera indirecta en la medida en que tienden a aliviar la miseria. Dicho de otra manera, no experimenta la necesidad de observar las acciones del otro sino sólo el estado del mundo resultante.

Como acabo de señalar, la tendencia a donar mucho cuando los otros donan poco en ocasiones es también el efecto de normas sociales. En las capas más ricas de la sociedad estadunidense, por ejemplo, la filantropía es de rigor y aquel que no se sujeta a la norma es candidato al ostracismo. En cualquier gran museo estadunidense podemos ver, colocadas de manera ostensible, placas con los nombres de los benefactores, clasificadas según una nomenclatura jerárquica a su vez reflejada en las dimensiones de las placas.

La práctica que consiste en consumir agua con moderación también puede ser el efecto de una norma social. Los vecinos que observan el funcionamiento de quienes riegan o de quienes renuevan el agua de una piscina pueden expresar su desaprobación con respecto

[1] Robert Sugden, "Reciprocity: The supply of public goods through voluntary contributions", 1984.

[2] Howard Margolis, *Selfishness, altruism, and rationality,* 1982.

a estas prácticas, incluso cuando ellas no han sido prohibidas de manera formal por el municipio. En California, las visitas entre amigos en tiempos de penuria de agua van acompañadas por recriminaciones mutuas si el lavabo de los baños está limpio. De buena gana, los niños dan lecciones de moral a sus padres cuando éstos dejan abierto el grifo mientras se lavan los dientes.

Las normas sociales deben su fuerza, a menudo inmensa, a la interacción de los individuos cara a cara. El hecho de saberse observado a menudo induce a comportamientos desinteresados. Sin embargo, hay que distinguir entre un comportamiento sobre-erogatorio –hacer más de lo que se espera de uno– y un comportamiento dictado por el miedo de no hacer lo suficiente. Cuando Valmont paga las contribuciones de una familia pobre, sabiendo que el rumor de esta acción llegará a oídos de la presidenta de Tourvel, lo que busca es cubrirse de gloria más bien que evitar una acción vergonzosa. Los millonarios estadunidenses que deciden donar sumas importantes a una universidad o a un museo a menudo lo hacen porque, en su círculo social, es un comportamiento obligatorio. Veremos en el capítulo 6 que la donación de órganos es objeto de la misma ambigüedad.

Para identificar el desinterés es necesario, pues, observar el comportamiento de los agentes cuando no se saben observados. Como ya lo señalé en el capítulo 1, esta paradoja aparente realmente no es tal. El administrador de una fundación de caridad puede tener un conocimiento muy preciso de la proporción de las contribuciones que son anónimas. Dicho esto, ese conocimiento no permite establecer los mecanismos que están en juego en el comportamiento individual. Nunca se sabrá, por ejemplo, si tal o cual donador importante ha sido a su vez donatario que desea devolver lo que se le donó. Para determinar los lazos de causalidad y de intencionalidad individuales es necesario adoptar el método experimental.

Con este fin a menudo se utilizan tres procedimientos distintos. En primer lugar, la interacción de los sujetos nunca es frente a frente, sino que toma la forma de comunicación entre consolas de computadora. Además, los sujetos entran y salen separadamente del laboratorio. En segundo lugar, cada vez es más común crear una pantalla de anonimato entre los sujetos y el experimentador. Un sujeto puede titubear antes de hacer una elección egoísta frente a lo que percibe como la mirada severa del experimentador. Finalmente, en muchos experimentos en los que se estudia el desarrollo de com-

portamientos en un lapso se tiene cuidado de que la interacción entre dos sujetos dados sólo tenga lugar una vez. Esta precaución se explica por el hecho de que, en las interacciones repetidas, el interés a largo plazo es capaz de simular o de imitar el desinterés.

Suponiendo, entonces, que estos tres procedimientos han sido establecidos, ¿podemos estar *absolutamente seguros* de que un comportamiento desinteresado refleja una motivación desinteresada? Por la razón indicada por Kant, y que cité en el capítulo 1, la respuesta es negativa. *No existe ningún procedimiento experimental capaz de eliminar al espectador interno* ni de descartar la hipótesis del amor propio. Ésa era la situación por lo menos hasta una fecha muy reciente. Con los escáneres del cerebro ahora es posible observar en tiempo real la activación de los centros de placer. Parece ser que estos últimos están ligados, de una u otra manera, a la operación del amor propio. Si se observara un comportamiento desinteresado sin la activación de los centros de placer, la hipótesis del amor propio se vería debilitada. A la inversa, esta hipótesis se vería reforzada si se observara efectivamente dicha una activación.

Estas ideas siguen siendo *muy* especulativas y coyunturales. En el capítulo siguiente veremos, no obstante, que experimentos recientes permiten establecer un vínculo entre ciertos comportamientos desinteresados y la activación de los centros de placer del cerebro. Parece que la activación es algo más que un simple *subproducto* de la acción y que de hecho constituya el *móvil*. Veremos también que se trata de comportamientos para cuyo análisis la hipótesis de una *motivación* desinteresada, si bien es posible, es poco plausible. Pero en principio se podrían utilizar las mismas técnicas para verificar los correlatos cerebrales de otros comportamientos desinteresados para cuyo análisis esta hipótesis parece más creíble.

Regresemos a la distinción entre normas morales y normas cuasi morales. Las primeras comprenden las normas de equidad, mientras que las normas de reciprocidad pertenecen a las segundas. Por lo mismo, el resto de este capítulo se ocupará de la equidad. No existe una definición consensuada de esta noción. En la teoría psicológica llamada “teoría de la equidad”, o *equity theory*, se trata de una relación de proporcionalidad entre la contribución o el *input* de una persona a un proceso de producción y su recompensa. Así, se ha propuesto ya sea el principio “a cada quién según su esfuerzo”, o el principio “a cada quién según su productividad” como principios de equidad.

A veces "equidad" es sinónimo de "justicia", a veces de "igualdad". La repartición equitativa de un pastel entre dos niños sería, entonces, cortarlo en dos partes iguales. A esta proposición podría objetársele que si las papilas gustativas de uno de los niños son deficientes la equidad ordena que el otro reciba una parte mayor. O bien, si uno de los niños sufre de malnutrición severa, se le debe dar la prioridad.[3]

Si bien la multiplicidad de nociones intuitivamente plausibles de la equidad constituye una molestia para el filósofo, para los agentes sociales representa un recurso. En las negociaciones, a menudo es útil poder decir que lo que se reclama para uno mismo es la solución equitativa. Esta proposición se deriva de las dos proposiciones siguientes. Primeramente, mientras mayor es la concesión que se otorga a la otra parte, más grande es la contraparte que se puede solicitar a cambio. En segundo lugar, sacrificar un principio constituye una concesión mayor que sacrificar el interés propio. Por lo tanto, uno tiene *interés en preferir el lenguaje de la equidad al del interés*, por lo menos mientras la otra parte haga lo mismo. En un momento veremos la importancia de esta distinción.

Empiezo con algunas demostraciones empíricas de este uso interesado (que también se podría llamar *oportunista*) de la noción de equidad. En un experimento que llevaron a cabo David Messick y Peter Sentis, un grupo A de sujetos trabaja durante siete horas para concluir determinada tarea, mientras que el grupo B labora durante diez horas en la misma tarea.[4] En un primer momento, se informa a los sujetos B que los sujetos del grupo A han recibido una recompensa de 25 dólares y se les pregunta cuál es, en su opinión, la recompensa equitativa para ellos. La respuesta promedio es de 35.24 dólares, lo que equivale más o menos al mismo salario por hora. En un segundo momento, a los sujetos del grupo A se les pagan 25 dólares y se les pregunta cuál es, en su opinión, la recompensa equitativa para los otros. La respuesta promedio es de 30.29 dólares.

Según los autores, la explicación de este prejuicio egocéntrico debe buscarse en la tendencia de los sujetos del grupo A a interpretar la equidad en el sentido de igualdad de resultados, mientras que los

[3] Véanse los trabajos clásicos de Menahem Yaari y Maya Bar-Hillel, "On dividing justly", 1984, y "Judgments of distributive justice", 1993.

[4] David M. Messick y Peter Sentis, "Fairness, preference, and fairness biases", 1983.

sujetos del grupo B la interpretan en el sentido de la proporcionalidad entre el esfuerzo y el resultado. Puede muy bien ser que esta explicación sea la correcta. Sin embargo, parece estar incompleta en la medida en que ignora la importancia para los sujetos de *poder contarse una historia* según la cual sería aceptable hacer a un lado la solución proporcional. Los sujetos del primer grupo pueden hacer valer, por ejemplo, que como la productividad hacia el final de la jornada es menor que al principio, una recompensa proporcional sería excesiva. El segundo grupo puede responder que como al final de la jornada uno está más cansado y el trabajo es más pesado, se impone una recompensa *más* que proporcional.

Consideremos ahora algunos trabajos de Linda Babcock, de George Loewenstein y de sus colaboradores acerca de las concepciones oportunistas de la equidad. En una primera serie de experimentos, crean un proceso artificial en el que uno de dos sujetos tiene el papel de querellante y el otro de defensor en un delito civil.[5] Después de la lectura de exposición de hechos se pide a los sujetos que predigan el monto de los daños y perjuicios que el juez decidirá y que estimen lo que, en su opinión, sería una decisión equitativa. Se les pide, por último, que traten de negociar un acuerdo. Sus respuestas muestran un claro prejuicio oportunista, en el sentido de que los sujetos asignados al papel de querellantes proponen en promedio predicciones más elevadas y estimaciones más elevadas. Cuando ambos sujetos proponen estimaciones de monto semejante tienen más oportunidades de negociar un acuerdo que cuando hay diferencias importantes en las estimaciones.

Ahora bien, si en estos experimentos una concepción oportunista de la equidad tiene un efecto negativo sobre la *probabilidad* de un acuerdo, tiene en cambio un efecto positivo sobre el *monto* de los daños y perjuicios en caso de que se llegue a un acuerdo. Dado que la recompensa esperada es producto de la probabilidad de un acuerdo y del monto de un eventual acuerdo, el efecto neto del oportunismo es, en general, indeterminado. Dicho de otra manera, *una concepción de la equidad dictada por el interés del agente no necesariamente*

[5] G. Loewenstein *et al.*, "Self-serving assessments of fairness and pre-trial bargaining", 1993; Linda Babcock *et al.*, "Biased judgments of fairness in bargaining", 1995; L. Babcock y G. Loewenstein, "Explaining bargaining impasse: The role of self-serving biases", 1997.

sirve a su interés. Como bien dice Paul Veyne, "los intereses no tienen un sexto sentido que les permitiría atravesar la oscura confusión de lo real a fin de ubicar su objetivo de manera inmediata".[6] Algo que el mecanismo inconsciente de reducción de disonancia que interviene en semejante circunstancia no es capaz de calcular ni de anticipar.

Como lo señalan los autores, la correlación estadística entre concepciones oportunistas y negociaciones fracasadas no necesariamente prueba que también exista un vínculo causal. "Es posible que una tercera variable no incluida en el análisis, como por ejemplo un rasgo de carácter de los negociadores, provoque a la vez estimaciones oportunistas y un estilo de negociación que obstaculice el acuerdo."[7] Para verificar si ése es el caso, establecen una variante del experimento en la cual los sujetos deben proponer una estimación del monto equitativo *antes* de saber cuál de los dos papeles habrán de jugar, el del querellante o el del defensor, lo que significa que se les coloca un velo de ignorancia. En esta situación, en la que el prejuicio oportunista no tiene asidero, las oportunidades de llegar a un acuerdo son cuatro veces mayores que en el primer ejemplo, en el que los sujetos conocían su papel de antemano. Este resultado permite excluir la hipótesis de una tercera variable ya que ésta, si existiera, bastaría para provocar un punto muerto en las negociaciones. Sin lugar a dudas, la concepción oportunista de la equidad es la responsable de los puntos muertos.

En otro estudio importante, los mismos autores utilizan métodos no experimentales con objeto de demostrar la importancia del oportunismo en las negociaciones salariales.[8] Éste es un estudio sobre las negociaciones locales entre un sindicato de profesores y el consejo de administración en un centenar de distritos del estado de Pensilvania. Una estrategia muy común consiste en invocar la equidad, citando como salario de referencia el salario promedio en la misma profesión pero en otros distritos, o bien el salario promedio en otras profesiones pero en el mismo distrito. Se plantea, entonces, la cuestión de saber si hay un prejuicio oportunista en la selección de los grupos comparados. Para responder a ella, los autores envían

[6] P. Veyne, *op. cit.*, p. 667.

[7] L. Babcock *et al.*, "Biased judgments of fairness in bargaining", p. 1338.

[8] L. Babcock, Xianghong Wang y G. Loewenstein, "Choosing the wrong pond: Social comparisons in negotiations that reflect a self-serving bias", 1992.

a los negociadores principales de ambos bandos, los sindicatos y los consejos de administración, un cuestionario en el que se les invita a que indiquen cuáles son, según ellos, los distritos que se parecen más al suyo.

De esta forma, en determinado distrito se pudo establecer la diferencia entre el promedio de los salarios en los distritos escogidos por el consejo y el promedio en los distritos escogidos por el sindicato. Se pudo constatar luego que el promedio de todas esas diferencias es de 2.4% o 711 dólares. Lo que sugiere, obviamente, un prejuicio oportunista.

Estas diferencias en la concepción del salario equitativo tienen efectos sorprendentes en el comportamiento. Los autores muestran que la frecuencia de huelgas en un distrito donde el salario promedio en los distritos elegidos por el sindicato es mil dólares más elevado que el salario promedio en los distritos escogidos por el consejo, es 49% más elevada que en los distritos en los que los promedios son los mismos. En este escenario, sin embargo, no nos podemos valer del método utilizado en el primer estudio para excluir la hipótesis de una tercera variable. El método experimental es superior a los estudios de campo justamente porque permite manipular la información que poseen los agentes. En cambio, evidentemente es más interesante poder explicar las huelgas reales en vez de los desacuerdos, triviales a fin de cuentas, que se producen en el laboratorio.

La astucia de los autores consiste en combinar ambos enfoques. En el laboratorio y en el terreno se constata una relación causal entre el interés de los agentes y su concepción de lo que es equitativo. En los dos casos se constata asimismo una correlación entre la divergencia de las concepciones y la probabilidad de un punto muerto en las negociaciones. En el laboratorio se puede verificar que esta correlación refleja una relación causal. Parece, entonces, razonable concluir que también es el caso en el trabajo de campo. No se trata de una demostración definitiva pero es difícil imaginar cómo podría haberse hecho mejor.

En el cuestionario se invita también a los negociadores a que indiquen la importancia relativa de dos grupos de referencia: los profesores en los demás distritos y los habitantes del mismo distrito. Comparando las respuestas con los salarios efectivos de esos grupos se constata una vez más un prejuicio oportunista, en el sentido de que los sindicatos en las comunidades ricas tienden a dar más importancia

a los salarios de los habitantes locales. Por razones desconocidas, los consejos de administración no manifiestan el mismo prejuicio.

Ahora pasaré revista a otra serie de experimentos llevados a cabo por Daniel Kahneman, Jack Knetsch y Richard Thaler.[9] En vez de utilizar los métodos del laboratorio, ellos interrogan por teléfono a personas seleccionadas al azar. Su intención principal es identificar los aspectos contextuales que determinan los juicios de equidad, que se trate de salarios equitativos, de precios o de arrendamientos equitativos. Ya hice alusión a una de sus preguntas relacionada con el precio equitativo de una pala después de una fuerte nevada.

Las dos preguntas siguientes sugieren bastante bien su enfoque general al tema:

Pregunta 1A: Una tiendita de fotocopias emplea desde hace seis meses a una persona a 9 dólares por hora. Si bien las ganancias de la tienda siguen siendo satisfactorias, el desempleo en la región va en aumento y otras tiendas han contratado asalariados a razón de 7 dólares por hora para tareas semejantes. El propietario de la tiendita de fotocopias reduce el salario del empleado a 7 dólares.[10]

(N = 98)	Aceptable: 17%	Inequitativo: 83%

Pregunta 1B: Una tiendita de fotocopias emplea desde hace seis meses a una persona a razón de 9 dólares por hora [el resto, como en la pregunta 1A]. La persona deja el empleo, y el propietario contrata a otra persona a 7 dólares por hora.

(N = 125)	Aceptable: 73%	Inequitativo: 27%

Estas respuestas revelan la importancia de la equidad como un *derecho adquirido*. Lo que existe tiende fácilmente a adquirir una fuerza normativa, y ello por el solo hecho de existir. Esto vale también para los derechos de las empresas, como lo muestran las dos preguntas-respuestas siguientes:

Pregunta 2A: Una pequeña empresa emplea a varios obreros y paga un salario mediano. El desempleo en la región es grande, y la compañía podría

[9] Daniel Kahneman, Jack Knetsch y Richard Thaler, "Fairness as a constraint on profit-seeking", 1986.

[10] En las cifras que siguen, N equivale al número de sujetos.

reemplazar fácilmente a sus empleados por otros obreros con un salario inferior. La empresa tiene buenas ganancias. El propietario reduce en 5% el salario de sus obreros.

(N= 195) Aceptable: 23% Inequitativo: 77%

Pregunta 2B: Una pequeña empresa emplea a varios obreros y les paga un salario mediano. El desempleo en la región es grande, y la compañía podría reemplazar fácilmente a sus empleados por otros obreros con un salario inferior. La empresa tiene pérdidas. El propietario reduce en 5% el salario de sus obreros.

(N= 195) Aceptable: 68% Inequitativo: 32%

Del mismo modo en que los obreros tienen derecho a mantener su salario mientras la empresa no atraviese dificultades económicas, ésta tiene el derecho de reducirlo si las ganancias se ven amenazadas. Existen derechos adquiridos de ambos lados, pero en caso de conflicto la prioridad la tienen los derechos de la empresa.

En efecto, está muy extendida y es muy sólida la visión según la cual una empresa cuyas finanzas están en buen estado se comportaría de manera inequitativa si despidiera a sus obreros o si les redujera los salarios. Así, encontré en internet el siguiente texto que me parece bastante representativo:

El anuncio del 8 de septiembre [de 1999] de la dirección de Michelin de la supresión de 7 500 empleos en tres años en Europa, de manera concomitante con el anuncio de importantes ganancias, es como un desafío lanzado a todo el proletariado, un nuevo [caso como el] Renault-Vilvorde.

Aparte de este aspecto deliberadamente provocador, el hecho de que Michelin obtenga ganancias al tiempo que hace despidos no tiene nada de sorprendente. Aguijoneado por la competencia de otras grandes compañías del ramo, Michelin aplica las leyes inmanentes al modo de producción capitalista, cuyo motor es el lucro; la búsqueda de la productividad máxima, y en consecuencia la explotación máxima de la fuerza de trabajo, producir más mercancías con menos asalariados, desembarazarse de los sectores insuficientemente rentables.

Pero, mientras que se multiplican los anuncios de supresiones de personal desde finales del verano, la sustancia de los discursos de Jospin acerca de “la sociedad de pleno empleo” quedó totalmente al desnudo a su paso por [la televisora] France 2, el 13 de septiembre: el apoyo total a los despidos de

Michelin. "Yo no creo que se pueda seguir administrando la economía […] La economía no se regula con leyes ni textos […] Todo el mundo acepta el mercado" <http://socialisme.free.fr/cps79_michelin.htm>.[11]

El asunto, sin duda, es más complejo, ya que una compañía que no buscara ganancias máximas y que se contentara con ganancias satisfactorias rápidamente podría ser víctima de una OPA (oferta pública de adquisición). Se trata, sin embargo, de un fenómeno relativamente reciente. En el capitalismo clásico las compañías podían no explotar al máximo a sus obreros sin por ello estar condenadas a la bancarrota o a dejarse absorber por otras empresas. Si las percepciones de equidad han sido modeladas en y para este sistema, se comprende que despedir y al mismo tiempo tener ganancias se considere inequitativo. También se entiende que, en caso de conflicto, el derecho de la empresa prevalezca sobre los derechos de los asalariados, por la sencilla razón de que la empresa dejaría de existir, y con ella los empleos, si sufriera pérdidas prolongadas.

Esta última proposición, no obstante, es un poco simplista, ya que ignora una vicisitud moral o, en inglés, el *moral hazard*. Si el empresario sabe que en caso de malos resultados siempre tiene la oportunidad de hacer pagar a los obreros el costo de su ineficacia, tendrá menos razones para esforzarse. En algunos países, especialmente en Suecia, el sistema de negociaciones colectivas reconoce esta dificultad al no permitir que las empresas menos rentables de un ramo bajen el salario de sus empleados. Éstas deben reformarse o bien quebrar; en este último caso, un programa activo de reconversión ayuda a que los obreros vuelvan a colocarse. Se podría adelantar la siguiente hipótesis: si se hubiera planteado la pregunta 2B a encuestados suecos, habría sido más grande la proporción de personas que juzgarían inequitativa esta práctica.

Es tiempo de volver ahora a la pregunta a la que aludí al comienzo de esta discusión, y que atañe a las concepciones de la equidad: ¿Cuál es la influencia de estas últimas en los comportamientos de los

[11] En Francia, país europeo único a este respecto, la jurisprudencia en curso permite, no obstante, que las empresas despidan únicamente para salvaguardar su competitividad pero no para mejorarla; véase Pierre Cahuc y Stéphane Carcillo, "Que peut-on attendre de l'interdiction de licencier pour améliorer la compétitivité des entreprises?", 2007.

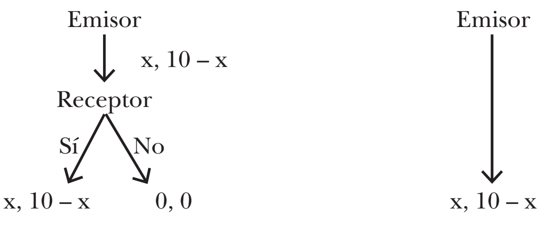
agentes? ¿Acaso son, para decirlo así, "opiniones domingueras" que, a semejanza de las ideas religiosas, tienen un impacto mínimo en la vida diaria? O bien, ¿son capaces de inducir elecciones verdaderamente desinteresadas? En su estudio, Kahneman, Knetsch y Thaler reportan que 68% de los interrogados afirman que dejarían de frecuentar su farmacia habitual en favor de otra más alejada de su domicilio si la primera resultara culpable de un comportamiento considerado inequitativo. Queda pendiente de saberse, obviamente, si verdaderamente lo harían.

Sin embargo, los autores narran anécdotas inspiradas en experimentos "de campo" que sugieren, contrariamente a lo que dice la teoría económica clásica, que las concepciones que los agentes económicos tienen de la equidad en ocasiones impiden que se alcance el equilibrio del mercado. Más que aumentar sus precios a consecuencia de una fuerte demanda o de una oferta insuficiente, los hoteleros o las gasolineras a veces prefieren mantener el precio normal aunque tengan que hacer una selección. Queda pendiente de saberse si lo hacen animados por la equidad o bien con un ánimo interesado, al anticiparse de manera racional a la reacción de clientes descontentos que considerarían inequitativo el aumento de precios.

Los experimentos permiten dar una respuesta precisa a esta pregunta, o más bien a la variante experimental de la misma pregunta. En el origen de estos experimentos se encuentra un célebre artículo de Werner Guth, Rolf Schmittberger y Bernd Schwartz sobre el juego del ultimátum.[12] Posteriormente, su experimento fue retomado de manera extensiva, intensiva y variada por decenas y sin duda centenares de laboratorios. El paradigma experimental es el juego del ultimátum entre dos personas, "el emisor" y "el receptor" (se suplica al lector que en la siguiente ilustración ignore, de momento, el juego del dictador).

En un primer momento, se le pide al sujeto que fue elegido para el papel del emisor que proponga una partición de la cantidad de 10 euros entre él mismo y otro sujeto, el receptor: x euros para sí mismo y $10 - x$ para el receptor, donde x es un número entero comprendido entre 0 y 9. En un segundo momento, se le proponen dos opciones al sujeto elegido para el papel del receptor; éste puede ya

[12] Werner Guth, Rolf Schmittberger y Bernd Schwartz, "An experimental analysis of ultimatum bargaining", 1982.



JUEGO DEL ULTIMÁTUM JUEGO DEL DICTADOR

sea aceptar la propuesta que le hace el emisor, y en consecuencia recibir la cantidad correspondiente, ya sea rechazarla, en cuyo caso se retira la cantidad y no beneficia ni al emisor ni al receptor. Muy a menudo, estas decisiones se toman en las condiciones ya indicadas: comunicación doblemente anónima y ausencia de interacción repetida.

Supongamos por un instante que cada uno de los jugadores tenga una motivación económica, es decir que sea racional e interesado y, además, esté informado del hecho de que el otro también es racional e interesado. En este caso, el emisor sabe que el receptor prefiere cualquier cantidad superior a cero. Puede, entonces, proponerle una partición que sirva más a su propio interés, a saber (9 para el emisor, 1 para el receptor). Si hubiera podido hacer una propuesta en céntimos en vez de euros, habría propuesto (9.99, 0.01), puesto que para un ser racional e interesado más vale un céntimo que nada.

Sin embargo, en un gran número de ensayos de verificación de esta hipótesis, este comportamiento prácticamente no se ha observado. En un texto de referencia, Colin Camerer resume así los resultados empíricos:

> Las ofertas modales y medianas caen casi siempre alrededor de 40-50% [de la suma por dividir] y las ofertas promedio alrededor de 30-40%. Prácticamente no hay ninguna oferta en la categoría extrema de 1-10% ni ofertas "hiperequitativas" de 51-100%. Las ofertas de 40-50% rara vez son rechazadas. Las ofertas inferiores a 20% son rechazadas en la mitad de los casos.[13]

Globalmente, los rechazos son escasos; sólo se producen en 10 o 15% de los casos.

[13] Colin Camerer, *Behavioral game theory*, 2003, p. 49.

Estos resultados parecen demostrar un considerable grado de desinterés. Examinaremos más adelante de qué forma de desinterés puede tratarse. Conviene, no obstante, esgrimir una objeción que salta a la vista. En la mayoría de los experimentos las cantidades por dividir son relativamente poco importantes. Los sujetos pueden entonces darse el lujo de aparecer como altruistas o desinteresados a sus propios ojos, lo que no implica que habrían actuado de la misma manera si el monto fuera verdaderamente importante. Camerer señala que "si yo hubiera recibido un dólar por cada afirmación de un economista en el sentido de que un aumento del monto forzaría un comportamiento interesado en el juego del ultimátum, ahora tendría mi propio jet privado, disponible de manera permanente".[14]

En respuesta a esta objeción, cita varios experimentos que indican que el efecto del monto en las elecciones es relativamente débil. En un experimento llevado a cabo en Indonesia, el comportamiento fue aproximadamente el mismo cuando la suma por dividir equivalía al salario de una jornada o al de un mes. En un experimento realizado en Florida, una cuarta parte de los sujetos a quienes se ofrecían 100 dólares (de 400) rechazaron la oferta.

¿Cómo explicar estas desviaciones en relación con las predicciones del modelo económico? En este experimento totalmente transparente, las desviaciones no podrían tener su origen en la dificultad cognitiva de determinar el comportamiento óptimo, como en el caso del juego que analicé en la introducción. Es entonces necesario buscar la explicación en el plano de las motivaciones. Respecto de la generosidad de las ofertas, la primera hipótesis que viene a la mente supone que los emisores son *desinteresados por elección*, como en el altruismo o en el kantismo de todos los días. Esta hipótesis es rechazada, no obstante, cuando se comparan las elecciones en el juego del ultimátum y en el juego del dictador. De hecho, este último juego realmente no es tal, dado que el emisor, o dictador, puede llevar a cabo la partición de manera unilateral y por ende sin peligro de rechazo. En general, los dictadores ofrecen alrededor de 20% del total al receptor, más o menos la mitad de la oferta promedio en el juego del ultimátum. Si las ofertas del juego del ultimátum hubieran estado motivadas únicamente por la equidad, no se habría observado esta diferencia entre ambos juegos.

[14] *Ibid.*, p. 60.

La motivación de los dictadores es parcialmente desinteresada, por supuesto, dado que habrían podido guardarse toda la cantidad para sí mismos. Como en ambos juegos los sujetos se eligen al azar entre quienes se presentan como voluntarios para el experimento, debe entenderse que también el *comportamiento* desinteresado de los emisores en el juego del ultimátum se debe en parte a una *motivación* desinteresada, pero sólo en parte. Para simplificar: el desinterés parece explicar la mitad de su generosidad. ¿Qué explica, entonces, la otra mitad?

La respuesta es simple: el temor de que una oferta insuficientemente generosa sea rechazada por el receptor. Conviene recordar una vez más que en promedio los sujetos llamados a jugar el papel del emisor y los que asumen el de receptor tienen las mismas motivaciones, puesto que la asignación de papeles se hace totalmente al azar. Hay motivos, entonces, para creer que los emisores son capaces de anticipar correctamente la respuesta de los receptores, ya que les basta preguntarse qué habrían hecho en caso de haber estado en el lugar de estos últimos. Ahora bien, como la mitad de los receptores rechaza la oferta promedio de los dictadores, a los emisores les conviene mostrarse más generosos que ellos.

Dicho lo anterior, esta respuesta sólo desplaza el problema. ¿Por qué los receptores rechazan ofertas poco generosas cuando éstas prometen de todos modos mejorar su situación? Como esta forma de desinterés no beneficia a nadie, seguramente se trata de desinterés por negligencia. El origen de éste podría ser la *envidia* o el *resentimiento*.

Si la envidia fuera la fuente del comportamiento desinteresado, se trataría de un caso de lo que he llamado envidia negra. El receptor aceptaría dañarse a fin de imponerle una pérdida incluso mayor al emisor. Cabe citar a este respecto una vieja fábula:

> Un avaro y un envidioso se topan con san Martín. Él les dice: "Uno de los dos pídame lo que quiera, prometo os lo concederé de inmediato. En cuanto al otro […] le daré el doble de lo que haya pedido el primero". Cada uno se rehusaba a ser el primero en hablar. El avaro amenazó con moler a palos al envidioso si no hablaba. "Pues bien, voy a hablar y tú no ganarás nada". Expresó entonces el deseo de ser tuerto. El único beneficio que sacaron fue que uno resultó tuerto y el otro ciego.[15]

[15] Jean-Yves Dournon, *Le dictionnaire des proverbes et dictons de France*, 1993, p. 112.

A menudo se contaba esta historia en los países de Europa del Este para ilustrar los efectos perniciosos del igualitarismo comunista. Según Tocqueville, esta nivelación hacia abajo es más bien una característica de las sociedades democráticas, como afirma en dos pasajes canónicos *De la democracia en América*:

Existe en efecto una pasión viril y legítima por la igualdad que excita a los hombres a desear ser fuertes y estimados. Esta pasión tiende a elevar a los pequeños al nivel de los grandes; pero también se encuentra en el corazón humano un gusto depravado por la igualdad, que incita a los débiles a querer atraer a su nivel a los fuertes, y que reduce a los hombres a preferir la igualdad en la servidumbre a la desigualdad en la libertad. No es que los pueblos cuyo estado social es democrático desprecien naturalmente la libertad; por el contrario, experimentan un gusto instintivo por ella. Ahora bien, la libertad no es el objeto principal y continuo de su deseo; lo que aman con un amor eterno es la igualdad; se lanzan hacia la libertad por impulso rápido y con esfuerzos repentinos y, si fallan el blanco, se resignan; pero nada podría satisfacerles sin la igualdad, y les parecería preferible perecer en vez de perderla.[16]

En todos los tiempos los pueblos democráticos aman la igualdad, pero hay épocas en las que llevan hasta el delirio la pasión que sienten por ella. Esto ocurre en el momento en que la antigua jerarquía social, que durante mucho tiempo se vio amenazada, termina de destruirse tras una última lucha intestina, y cuando las barreras que separaban a los hombres finalmente son derribadas. Los hombres se precipitan entonces hacia la igualdad como hacia una conquista y se aferran a ella como a un bien precioso que se les quiere arrebatar. La pasión de igualdad penetra por todas partes el corazón humano, en él se expande y lo ocupa por completo. No digáis a los hombres que al librarse tan ciegamente a una pasión exclusiva comprometen sus intereses más entrañables; son sordos. No les mostréis la libertad que se les escapa de las manos mientras miran a otra parte; son ciegos, o más bien en todo el universo perciben sólo un bien digno de envidia.[17]

A fin de hacer tan explícitas como sea posible las ideas expresadas en estos y en otros textos, supongamos que hay seis estados sociales: A, B, C, D, E y F, caracterizado cada uno por un nivel de libertad

[16] A. de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, pp. 58-59.
[17] *Ibid.*, p. 610.

(común a todos), un nivel de ingresos en las clases medias y un nivel de ingresos en las clases altas, es decir, los ricos. En la siguiente tabla, la primera cifra indica el ingreso de las clases medias y la segunda el de las clases ricas. Compararemos estos seis estados desde el punto de vista de las preferencias de las clases medias.

	A	B	C	D	E	F
Ingreso	3, 7	3, 7	3, 3	2, 2	3, 3	2, 2
Libertad	4, 4	5, 5	0, 0	4, 4	4, 4	0, 0

Tocqueville afirma, entonces, que los ciudadanos de la democracia gustan de la libertad, lo que indica que las clases medias prefieren B a A. Frente a un ingreso igual, es preferible el estado que conlleva más libertad. En el primero de los dos fragmentos citados, Tocqueville se refiere igualmente a la envidia blanca, "que empuja a los débiles a querer atraer a su nivel a los fuertes", lo que refleja una preferencia por E sobre A. Cuando se dice que los ciudadanos democráticos "prefieren la igualdad en la servidumbre a la desigualdad en la libertad", quiere decir que prefieren C a A y quizá incluso F a A. En cada uno de estos últimos casos, estamos ante la envidia negra, tal como en el caso de una preferencia por D en vez de A. Puesto que los ciudadanos democráticos aprecian la libertad, sacrificarla sin ganancia monetaria compensatoria –como en el paso de A a C– evidentemente constituiría una expresión de envidia negra. De manera más radical, el paso de A a F implicaría una pérdida a la vez, de libertad y de ingresos por amor a la igualdad.

Pienso que se puede afirmar sin ambigüedad que Tocqueville imputaba a las clases medias una preferencia por B sobre A y por E sobre A. Además, parece haber pensado que prefieren ya sea C a A o F a A. ¿Se puede afirmar, por otro lado, que en su opinión prefieren igualmente D a A?

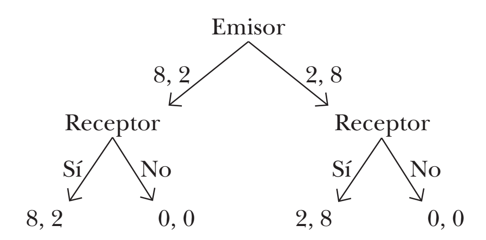
Si los ciudadanos son presa de la envidia negra en el terreno económico considerado de manera separada, podrán preferir D a A. Existen teorías "neotocquevilleanas" según las cuales el *impuesto progresivo* es, efectivamente, la expresión de una envidia negra semejante.[18] Este impuesto no sólo perjudica a los ricos sino también a los pobres y a las clases medias. Aun estando conscientes del impacto

[18] Dieter Bös y Georg Tillman, "An 'envy tax'", 1985.

negativo de este impuesto sobre ellos mismos, los miembros de esas clases votarían no obstante en su favor con el fin de satisfacer sus deseos envidiosos. Tocqueville afirma por su cuenta la tendencia democrática a votar impuestos confiscatorios, incluso si "el interés bien entendido del pueblo es respetar la fortuna de los ricos porque no tardaría mucho tiempo en manifestarse la molestia que se generaría" con impuestos elevados.[19] Ahora bien, esta afirmación es más débil que aquella según la cual el pueblo votaría en contra de su *interés bruto* con pleno conocimiento de causa, como ocurre en el caso de la fábula de san Martín.

Como quiera que sea, la envidia negra *económica* es un tema menor en Tocqueville. Le importa mucho más denunciar la forma de envidia negra que se revela en la preferencia del estado social C sobre los estados A y B. Los ciudadanos democráticos están dispuestos a dañarse a sí mismos renunciando a la libertad, que sin embargo aprecian, si ese sacrificio va de la mano de una pérdida más importante infligida a los ricos.

Después de esta desviación por Tocqueville, volvamos al juego del ultimátum. Se ha podido invalidar por medio del siguiente experimento la hipótesis que afirma que los receptores están motivados por la envidia negra cuando rechazan una oferta que habría creado una desigualdad entre ellos y el emisor.



En este experimento, el emisor ya no es libre de proponer cualquier partición de los 10 euros, sino que está obligado a la elección entre dos proposiciones asimétricas, una a su favor y la otra favorable al receptor. Supongamos que el emisor propone una partición (8, 2) y comparemos la situación con el juego del ultimátum descrito anteriormente. Si, en este último, el emisor propone la partición (8, 2)

[19] A. de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, p. 238.

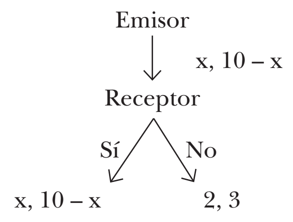
sin estar obligado a ello, sabemos que la oportunidad de sufrir un rechazo es de alrededor de 50%. Según la hipótesis de la envidia negra, tendremos la misma frecuencia de rechazos cuando el emisor está obligado a la elección entre (2, 8) y (8, 2) y propone esta última división. Para la envidia sólo cuenta la distribución final de los bienes. Las elecciones y las intenciones que desembocaron en esta distribución no tienen ninguna pertinencia.

Ahora bien, la intuición sugiere con insistencia, y los experimentos lo confirman, que las intenciones sí cuentan mucho. Cuando los emisores sólo pueden elegir entre (2, 8) y (8, 2) solamente el 27% de los receptores rechazan una oferta de (8, 2). En el juego del ultimátum sin coacciones, una oferta de (8, 2) es percibida como una afrenta y un insulto, ya que los receptores saben que el emisor habría podido proponer una división más equitativa. Esta percepción provoca la emoción del *resentimiento*.

Entiendo esta emoción no en el sentido de Nietzsche ni de Max Scheler, sentido que está más cerca de la envidia, sino como una forma particularmente virulenta del enojo. Puedo enojarme como consecuencia del comportamiento descuidado o irreflexivo de otra persona sin por ello sentir resentimiento. Este último sólo surge cuando percibo que el otro me ha causado un mal de manera deliberada e intencional. Según la doctrina del doble efecto, hay que distinguir, indudablemente, entre el caso en el que la imposición del mal es el fin principal del otro y el caso en el que el mal solamente es un subproducto de la búsqueda del propio interés. Sin entrar en el detalle de la fenomenología de las reacciones ante una u otra forma de insulto, no cabe duda de que todas son capaces de inducir el desinterés por negligencia.

Al introducir otras variantes del juego del ultimátum se han identificado muchas variables susceptibles de influir en las elecciones.

En la versión de referencia, totalmente transparente, no existe asidero para las interpretaciones oportunistas o prejuiciadas. No hay más que un "punto prominente", o *focal point*, es decir una partición del monto a partes iguales. En cuanto se introduce un elemento de ambigüedad, el oportunismo aparece. En el juego modificado, el receptor tiene la certeza de obtener por lo menos 3 euros, cualquiera que sea la oferta, y el receptor tiene la garantía de recibir por lo menos 2. Se plantea entonces la pregunta: ¿cuál es ahora la partición prominente?



En apariencia hay tres posibilidades. La partición igual (5, 5) mantiene su carácter prominente. Luego, el receptor podría proponer justo lo necesario para que esté en el interés del receptor aceptar, a saber: (6, 75, 3, 25). Finalmente, la equidad podría solicitar una *división igual del excedente*, es decir de lo que queda de los 10 euros una vez deducidos los montos garantizados a los jugadores. Esto induciría la partición (4, 5, 5, 5). En este juego, los rechazos son mucho más frecuentes que en la versión de referencia. Los emisores eligen un punto prominente que les es favorable, ya sea (5, 5) o bien (6, 75, 3, 25), mientras que los receptores rechazan las ofertas que les dan menos de (5, 5). Como he señalado varias veces, esta multiplicidad de concepciones de lo que constituye una partición equitativa es más la regla que la excepción.

Hemos visto que las concepciones que los agentes sociales –incluidos los sujetos del laboratorio– se hacen de una distribución equitativa son muy sensibles a lo que perciben como sus *derechos adquiridos*. Si la división en partes iguales se impone en el juego del ultimátum es porque los papeles del emisor y del receptor se reparten al azar. Incluso si el emisor parece estar en una posición privilegiada, no ha hecho nada para merecerla y no puede llevarse la mayor tajada en virtud de un derecho previo. En algunos experimentos, no obstante, se determinó la repartición de los papeles por una interacción previa en la que los dos sujetos debían responder a preguntas del tipo Trivial Pursuit o jugar el juego de tic-tac-toe.[20] A continuación, el ganador ocupaba el papel del emisor en el juego. En esos experimentos, las ofertas en general son inferiores en comparación con el juego de referencia. También en estos casos, sin embargo, los rechazos son

[20] Elizabeth Hoffman y Matthew L. Spitzer, "The Coase Theorem: Some experimental tests", 1982.

frecuentes. No parece que la victoria en el juego previo confiera una legitimidad particular en opinión de los receptores.

Estos experimentos confirman no sólo la importancia del oportunismo sino también de lo que los alemanes llaman *die normative Kraft des Faktischen*, "la fuerza normativa de lo fáctico". Ocurre a menudo que una situación cuyo origen es puramente accidental o no pertinente da lugar al sentimiento subjetivo de un derecho adquirido. El primer día de un coloquio científico, los participantes eligen sus lugares más o menos al azar. Al segundo día ya es una tradición, y al tercero cada quien siente que tiene derecho a "su" lugar. Accidente-tradición-derecho: el deslizamiento de uno a otro puede ser lento e insensible, pero al final de la cadena uno puede resentir profundamente cualquier lesión a sus privilegios.

Edward Zajac ha demostrado la importancia de este mecanismo en las percepciones del precio justo de los servicios públicos.[21] En Las Vegas, por ejemplo, ciudad que ha tenido un crecimiento muy grande en su población, los habitantes más antiguos se quejan de los crecientes costos del suministro de agua. Según ellos, puesto que el aumento de los costos es un efecto de la llegada de nuevos citadinos, la equidad pide que estos últimos paguen una tarifa más elevada que la tarifa histórica. Este razonamiento, tan engañoso como atractivo, evidentemente se parece a las intuiciones según las cuales un asalariado tiene un derecho de propiedad sobre su salario histórico.

Todas estas observaciones sugieren una conclusión provisional. Los agentes sociales están muy interesados y muy preocupados a la vez por no parecer interesados ante sí mismos. La observación de La Bruyère según la cual "los hombres son muy vanos y nada odian más que parecerlo" también es válida si en lugar de "vanos" escribimos "interesados" (o incluso "envidiosos"). El afán de desinterés prevalece sobre todo cuando la situación es tan transparente que se impone una concepción única de la equidad. En cambio, cuando hay una multiplicidad de concepciones plausibles, el agente elegirá la que conlleva un grado de coincidencia óptimo con su interés. Como ya lo señalé, la coincidencia óptima no forzosamente es la coincidencia máxima. Si el agente calca su concepción de la equidad sobre su interés de manera demasiado estrecha, la operación bien puede volverse contra él.

[21] Edward Zajac, *The political economy of fairness*, 1995.

Se habla a menudo de *distribuciones* equitativas, como la entrega equitativa de riñones para trasplantes o de plazas en la facultad de medicina.[22] De manera general, esta cuestión no entra en mi tema puesto que no permite proseguir lo que constituye mi preocupación principal aquí, a saber: el papel de las motivaciones desinteresadas en la explicación de los comportamientos. Los médicos que establecen los mecanismos para la entrega de riñones se encuentran –para simplificar– en una situación de desinterés de hecho que equivale a una *ausencia* de motivación más que a una motivación particular. No obstante, me gustaría concluir la discusión acerca de la equidad con un ejemplo que permite observar la interacción entre entrega institucional y motivaciones individuales.

Se trata del sistema de desmovilización que adoptó el ejército estadunidense al final de la segunda guerra mundial.[23] Obviamente, era físicamente imposible que todos los soldados regresaran a Estados Unidos al mismo tiempo. Dado que la mayoría de los combatientes deseaban volver lo antes posible, el orden en el que eran desmovilizados representaba un asunto importante. Con objeto de crear un sistema de prioridad equitativo, las autoridades del ejército utilizaron tres criterios: lo pesado del servicio prestado, el mérito en combate y la necesidad familiar. De manera más precisa, concedieron un punto por cada mes de servicio en el ejército, un punto adicional por cada mes de servicio en ultramar, cinco puntos por cada medalla de combate y 12 puntos por cada hijo de menos de 18 años, con un máximo de tres hijos. Entonces, aquellos soldados que acumularon 85 puntos o más fueron desmovilizados en la primera etapa.

Las elecciones de los criterios así como el número de puntos acordado a cada uno de ellos se determinaron después de una encuesta que se aplicó a los soldados. En ésta, el entrevistado tenía que expresar el orden en el cual, en su opinión, debían ser desmovilizados individuos con diferentes características personales. Una pregunta típica era la siguiente:

He aquí tres hombres de la misma edad y que estuvieron el mismo tiempo en el servicio en ultramar. Indique por favor quién debe ser desmovilizado primero:

[22] Véase, por ejemplo, J. Elster y Nicolas Herpin (eds.), *L'éthique des choix médicaux*, 1992.

[23] Samuel A. Stouffer *et al.* (eds.), *The American soldier*, 1949, t. II, cap. 11.

Un hombre soltero que participó en dos campañas.

Un hombre casado, sin hijos, que participó en una campaña.

Un hombre casado, con dos hijos, que no participó en ninguna campaña.

Las respuestas revelan un claro prejuicio oportunista, dado que los hombres casados con hijos optaron más a menudo que los otros por la última opción. Asimismo, las respuestas dadas a otra pregunta revelan que los hombres que estuvieron en campañas ultramarinas conceden la prioridad a este criterio dos veces más a menudo que quienes no tomaron parte en los combates. Al mismo tiempo, en ambos conjuntos de respuestas se encuentra también una proporción sustancial de encuestados que dan prioridad a una categoría a la que ellos mismos no pertenecen.

Es evidente que los encuestados tenían móviles tanto interesados como desinteresados. Desde el punto de vista de las autoridades militares, la presencia de un prejuicio oportunista no era motivo de inquietud ya que, globalmente, los oportunismos opuestos debían anularse mutuamente, dejando el lugar al desinterés.

5. LOS EXPERIMENTOS PSICOLÓGICOS: LA RECIPROCIDAD

Los experimentos sobre la reciprocidad ofrecen un tema muy rico, que se puede abordar a través de la economía, de la psicología, de la teoría de la evolución o de la neurociencia.

El principio de la reciprocidad aparentemente es muy simple: se debe devolver el bien por el bien, el mal por el mal. La *reciprocidad igual* existe cuando el bien o el mal que uno devuelve son iguales a los que uno recibió.

La idea de igualdad, no obstante, es muy ambigua. Para la reciprocidad positiva, consideremos las siguientes variables:

La utilidad para mí de tu dación = A
La utilidad para ti de mi contradación = B
La desutilidad para ti de tu *dación* = C
La desutilidad para mí de mi contradación = D
Reciprocidad igual: ¿A = B, o C = D, o A = D, o B = C?

A = B: es el principio de una ganancia igual, independientemente de la carga. Sin duda es lo que se entiende más comúnmente por reciprocidad igual (en la elección entre varias contradaciones posibles, las cuales aprovechas tanto como yo aproveché tu dación, elegiré sin duda la que menos me cueste, pero ésta no es tanto una norma como mera racionalidad). Sin embargo, en la práctica, este primer principio A = B se ve moderado por los principios C = D y A = D. Por razones que explicaré más adelante, el principio B = C indudablemente es el menos importante.

C = D: es el principio de una carga igual, independientemente de la ganancia. Se observa a veces este principio en el intercambio de regalos entre amigos. Yo te recompenso el tiempo que te tomas para encontrar un regalo para mí tomando un tiempo igual, independientemente de la utilidad que yo obtenga de tu regalo. Los lazos de amistad a menudo se miden más por el sacrificio que por el beneficio.

A = D: el costo de devolver una dación debe igualar el beneficio obtenido de ella. Esta idea de reciprocidad igual, sin embargo, es

susceptible de introducir una gran asimetría, a causa de *la aversión a la pérdida* que demostraron Daniel Kahneman y Amos Tversky.[1] Supongamos que una persona esté dispuesta a pagar un máximo de 5 unidades monetarias por un bonito tarro. Después de haberlo obtenido a ese precio, se le pide que indique el precio mínimo en el que estaría dispuesta a revenderlo. En los experimentos, la respuesta promedio fluctúa entre 10 y 12 unidades. Esta asimetría, que resulta inexplicable para la teoría económica tradicional, refleja la aversión a la pérdida. Si tú me das un objeto de un valor de 10 unidades, el placer que de él obtengo iguala la pérdida de utilidad que experimento al comprarte un regalo con un valor de 4 o 5 unidades.

B = C: quien da primero no debe ganar ni perder en el intercambio. La gratitud parece exigir, en efecto, que quien comenzó el intercambio no pierda. Ahora bien, como consecuencia de la aversión a la pérdida, esta idea también es fuente de asimetría. Si tú me das un objeto de un valor de 10 unidades, tu pérdida de utilidad no se vería recompensada más que con un regalo de 20 o 25 unidades. A diferencia del principio precedente, éste no parece que pueda tener un gran efecto en los comportamientos. Los agentes sociales no parecen atribuir *a los otros* la aversión a la pérdida que rige sus propias acciones.[2] Así, en la reciprocidad positiva, la tendencia a dar más de lo que se recibió sería más bien rara. Veremos que ocurre algo diferente con la reciprocidad negativa.

La Rochefoucauld ve en estas asimetrías un efecto del amor propio:

> Lo que causa el desengaño en el reconocimiento que esperamos por el bien que hemos hecho es que el orgullo del que da y el orgullo del que recibe no pueden ponerse de acuerdo sobre el precio del bienestar (máxima 225).

Sin negar la fuerza de esta observación, yo añadiría simplemente que la aversión a la pérdida es capaz de producir el mismo efecto en las situaciones en que el amor propio no está en juego, como la compra y la venta de un tarro. Hay que pensar que a menudo los dos mecanismos coexisten y se refuerzan mutuamente.

[1] Daniel Kahneman y Amos Tversky, "Prospect Theory", 1979.

[2] Leaf van Boven, David Dunning y George Loewenstein, "Egocentric empathy gaps between owners and buyers: Misperceptions of the endowment effect", 2000.

En el caso de la reciprocidad negativa, la ley del talión estipula un principio de igualdad: ojo por ojo, diente por diente.[3] Sin embargo, la apariencia de igualdad puede ser engañosa. Es posible que la ley del talión tenga como finalidad impedir que se castigue a alguien más allá de su ofensa más bien que crear una obligación de castigar. Así, prohibiría que se tomara un ojo por un diente. El Corán dice también: "si os vengáis, que la venganza no sobrepase a la ofensa". En esta perspectiva, la ley del talión contrarresta a una tendencia espontánea a la venganza excesiva.

Según Séneca, en efecto, "un mal que no ha sido sobrepasado no ha sido vengado".[4] Numerosos ejemplos históricos hacen pensar también que la tendencia espontánea de la venganza consiste en tomar *dos* ojos por un ojo.[5] Si éste es efectivamente el caso, la explicación podría encontrarse, al menos en parte, en la aversión a la pérdida. Según este principio, la compensación por la muerte de un miembro de mi familia exige la muerte de dos personas de la familia del asesino. En la reciprocidad negativa es importante la tendencia a devolver más de lo que se ha recibido. Sin embargo, en los experimentos que examinaremos más adelante, esta tendencia, con una excepción, se contrarresta con el *costo* de las represalias. En este caso excepcional, los sujetos no tenían la opción de imponer penas más severas que las pérdidas que se les había infligido.

Antes de entrar en el detalle de los experimentos acerca de la reciprocidad, conviene hacer dos señalamientos preliminares. El primero concierne a la necesidad de distinguir entre comportamiento desinteresado y motivación desinteresada. El segundo se refiere al interés en distinguir entre las estructuras diádicas de la reciprocidad –sean positivas o negativas– y las estructuras triádicas. Veremos que Descartes se encuentra en el origen de ambas distinciones.

Recordemos que un comportamiento desinteresado se define por el hecho de que *habría podido ser producido* por una motivación desinteresada, incluso si la motivación real es muy diferente. Cabe citar a este respecto dos textos clásicos de Descartes; el primero presenta la conclusión para la cual el segundo provee las premisas:

[3] Francesco Parisi, "The genesis of liability in ancient law", 2001.
[4] "Scelera non ulciseris, nisi vincis", en Séneca, 1844, p. 27, l. 95.
[5] Véase Stathis N. Kalyvas, *The logic of violence in civil wars,* 2006, p. 59.

Confieso que es difícil medir exactamente hasta dónde la razón nos ordena que nos interesemos en el bien público; pero tampoco es una cosa en la que se requiera ser muy exacto [...] Porque a tal punto estableció Dios el orden de las cosas, y unió a los hombres en sociedad tan estrecha, que aun si un hijo de vecino hiciera girar todo en torno suyo, y no tuviera caridad por los demás, no dejaría de ocuparse ordinariamente de ellos en todo lo que estuviera en su poder, con tal que utilizara la *prudencia*.[6]

La razón que me hace creer que aquellos que sóo actúan para su utilidad particular también deben trabajar, como los otros, para los demás y tratar de agradar a todos, tanto como esté en sus manos, si quieren hacer uso de la *prudencia*, y es que ordinariamente vemos que ocurre que quienes se consideran serviciales y dispuestos a agradar reciben también gran cantidad de buenos oficios de los demás, incluso de aquellos a quienes nunca han complacido, que no recibiría, si se creyera que provienen de otro ánimo, y que los esfuerzos que cuesta dar gozo no son tan grandes como las comodidades que les proporciona la amistad de quienes los conocen. Porque no se espera de nosotros más que los buenos oficios que podemos devolver con comodidad, y nosotros tampoco esperamos más de los otros; pero ocurre a menudo que lo que les cuesta poco nos beneficia mucho, y en ello puede incluso irnos la vida. Es cierto que a veces se pierde el esfuerzo al hacer el bien y, por el contrario, se gana al hacer el mal, pero ello no puede cambiar la regla de la *prudencia*, la cual se relaciona sólo con las cosas que ocurren con mayor frecuencia. Y para mí, la máxima que he observado más en la conducta de toda mi vida ha sido seguir únicamente el camino grande y creer que la principal finura consiste en no desear en absoluto utilizar la finura.[7]

Si ponemos momentáneamente entre paréntesis la oración "incluso de aquellos a quienes nunca han complacido", podemos ver en el segundo texto un precursor de la teoría moderna de los juegos repetidos.[8] En ciertos juegos para dos personas, la motivación económica –racional e interesada– dicta un comportamiento no cooperativo. Y sin embargo, si cada uno de los jugadores adopta un comportamiento cooperativo, la situación de cada uno, en términos

[6] René Descartes, carta a Isabel, 6 de octubre de 1645, *Lettres*, 1989, p. 619. Las cursivas son mías.

[7] Carta a Isabel, enero de 1646, en *ibid.*, p. 636. Las cursivas son mías.

[8] Véase David Kreps y Robert Wilson, "Reputation and imperfect information", 1982.

puramente materiales, será mejor. Tal es el caso, concretamente, en el *dilema del prisionero* que trataremos en el capítulo siguiente. Es posible escapar del dilema si las dos personas se involucran en una interacción estratégica repetida. Supongamos, en efecto, que cada uno adopte la estrategia "dando y dando" (*tit-for-tat*) que se define por la cooperación incondicional en el primer juego y un comportamiento de reciprocidad en todos los juegos siguientes. En este caso, una elección no cooperativa por parte del primer jugador en un determinado juego provocará una elección no cooperativa del segundo jugador en el juego siguiente.

Anotemos, entre paréntesis, que la elección no cooperativa del segundo jugador no es, estrictamente hablando, una forma de represalia en el sentido que se definirá más tarde. La ruptura con la cooperación luego de una elección no cooperativa por parte del otro jugador se explica por el rechazo a dejarse explotar más que por un deseo de venganza. La ruptura es un acto interesado, mientras que la venganza es desinteresada.

Para algunos valores de los parámetros del juego, lo que a veces se llama "la sombra del futuro" puede inducir un comportamiento cooperativo desde la primera interacción. Es necesario que los agentes concedan una cierta importancia a las consecuencias lejanas en el tiempo de su acción en el presente y, además, que la ganancia que esperan obtener al "hacer rancho aparte" (*free rider*) no sea demasiado importante, ni corran el riesgo de que les tomen el pelo (*suckered*).

Uno estaría tentado de interpretar las tres referencias cartesianas a la "prudencia" (subrayadas arriba) en este sentido de un horizonte temporal extendido, pero no creo que los textos lo permitan. En cambio, puede haber un cierto interés en notar que, en *Los principios de la filosofía,* Descartes afirma que: "Habría imprudencia al fiarnos en demasía de aquellos que nos han engañado, aunque sólo haya sido una vez."[9]

Este texto trata de las razones para dudar de la verdad del mundo sensible, pero se puede aplicar un razonamiento igual al mundo social. Como lo señala Ricœur, Descartes no aplica la hermenéutica de la sospecha a la conciencia interna de las personas.[10] Sin embargo, es totalmente coherente con su filosofía al aplicarla a las motivaciones

[9] R. Descartes, *Les principes de la philosophie*, I, 4, p. 93.
[10] P. Ricœur, *op. cit.*, p. 149.

del otro. No digo en absoluto que esta lectura se imponga, pero me parece interesante. La prudencia dictaría, entonces, "ocuparse de los otros", salvo si éstos se mostraron indignos de confianza en el pasado. El comportamiento observado sería, pues, el efecto simultáneo de la confianza y de la desconfianza. Un proverbio inglés expresa muy bien esta actitud: "*Fool me once, shame on you; fool me twice, shame on me*" [Si me engañas una vez, vergüenza para ti; si me engañas dos veces, vergüenza para mí].

Conviene interrogarse ahora acerca de la idea que puse entre paréntesis, según la cual "a quienes se considera serviciales y dispuestos a agradar reciben también gran cantidad de buenos oficios por parte de los demás, incluso de aquellos a los que nunca han complacido". En sus trabajos sobre la reciprocidad, Serge-Christophe Kolm llama "efecto Descartes" a esta situación triádica en la que una persona A ofrece su apoyo a una persona B, lo que induce que una tercera persona C apoye a A.[11] En un caso al que regresaré en el siguiente capítulo, se puede formular la hipótesis de que A es el hijo de B y también el padre de C.

Este fenómeno puede interpretarse de dos maneras. Según una primera interpretación, la observación por parte de C del comportamiento desinteresado de A suscita una emoción admirativa, la que a su vez induce una tendencia espontánea y desinteresada a recompensar a A. Sería de alguna manera lo inverso de la tendencia espontánea a castigar de la que hablaré ampliamente. Según una segunda interpretación, el comportamiento de A contribuye a crearle una *reputación* de desinteresado que suprime los temores de C de que A solicite su apoyo sólo con objeto de explotarlo. En este caso, se podría observar un comportamiento desinteresado "aun si un hijo de vecino hiciera girar todo en torno suyo, y no tuviera caridad por los demás", como dice Descartes.

Para examinar la primera hipótesis habría que llevar a cabo un experimento en las condiciones indicadas en el capítulo 4, que se basan en una interacción anónima y no repetida entre los mismos sujetos. Parece que este experimento, si bien factible, no se ha realizado. Es probable que una persona A compense a una persona B que ha sido víctima de un comportamiento injusto de parte de C, pero

[11] S.-C. Kolm, "Reciprocity", 2006, p. 415. Véase también, sobre la "reciprocidad indirecta", Richard Alexander, *The biology of moral systems*, 1987.

es menos probable que ofrezca una recompensa a B si este último se ha mostrado generoso con C.[12] Dicho de otra manera, la fuerza motivacional de la piedad sería más grande que la de la admiración. Como quiera que sea, veremos que la motivación desinteresada de *castigar* a una tercera persona ha sido ampliamente demostrada.

Como observa Kolm, Descartes fue sin duda el primero en constatar lo que podríamos llamar la "reciprocidad positiva hacia una tercera persona". Cabe añadir que Descartes también fue el primero en sentar las bases del análisis de la "reciprocidad negativa hacia una tercera persona". Si bien no se ocupó de las implicaciones en el comportamiento, que citaré en un momento, la distinción conceptual trazada por él entre *la ira* y *la indignación* es fundamental.

He aquí los textos en los que Descartes nos explica esta distinción entre ambas emociones:

> De todas maneras, el mal hecho por otros, cuando no está dirigido a nosotros, no hace más que provocarnos indignación; pero cuando sí está dirigido a nosotros nos mueve también a la ira.[13]
>
> Esto nos advierte que se pueden distinguir dos especies de ira: una que surge pronto y se manifiesta mucho en el exterior, pero que tiene poco efecto y puede calmarse fácilmente; la otra que no aparece de entrada pero que corroe más el corazón y tiene efectos más peligrosos. Quienes tienen mucha bondad y mucho amor son los más propensos a la primera. Porque no proviene de un odio profundo sino de una aversión súbita que los toma desprevenidos, debido a que, como tienen inclinación a imaginar que todas las cosas deben marchar de la manera que ellos juzgan mejor, tan pronto como las cosas son distintas se sorprenden y se ofenden, a menudo sin que el asunto les ataña particularmente, dado que, como tienen mucho afecto, se interesan en sus seres queridos tanto como en sí mismos. Así, lo que no sería más que un motivo de indignación para otro es para ellos motivo de ira.[14]

El primer texto distingue ambas emociones por la estructura de la interacción, que implica a dos personas en la ira y a tres personas en la indignación. Los paralelos, en la reciprocidad positiva, serían la gratitud y la admiración. El segundo texto añade que cuando el

[12] Ernst Fehr, comunicación personal.
[13] R. Descartes, *Les passions de l'âme*, art. 65, *op. cit.*, p. 1004.
[14] *Ibid.*, art. 201, p. 1095.

sujeto siente *amor* por la tercera persona experimenta más bien ira que indignación.

La experiencia histórica así como los experimentos psicológicos indican que la ira es, con mucho, una emoción más fuerte que la indignación, en los dos sentidos siguientes. A penas iguales, un agente enfadado está dispuesto a pagar un costo mucho más alto que un agente indignado, para imponer un castigo. A costos iguales, el agente enfadado está dispuesto a imponer una pena más severa. Cuando la imposición de penas severas también resulta muy costosa, como supondré de aquí en adelante, ambos efectos van juntos. Esta correlación, sin embargo, no es universal, ya que le cuesta menos a la sociedad ejecutar a un criminal que mantenerlo en cadena perpetua.

Ahora voy a ocuparme de los experimentos psicológicos. Hay tres estructuras de interacción que permiten observar de modo particularmente claro la interacción entre el interés, la reciprocidad positiva y la reciprocidad negativa: el juego del ultimátum del que me ocupé ampliamente en el capítulo anterior, el juego de los bienes públicos y el juego de la confianza. En los dos últimos se puede observar el efecto no sólo de la reciprocidad positiva sino también el de la reciprocidad negativa. Adelantándome un poco diré que el interés de estos experimentos radica en que sugieren una explicación a uno de los fenómenos más importantes y menos comprendidos de la historia de la humanidad, a saber: el comportamiento altruista entre personas sin lazos de parentesco.

Los experimentos más importantes son los que ha llevado a cabo el equipo de Ernst Fehr en Zúrich. Desde hace un decenio, Fehr y sus colaboradores construyen un programa de investigación ambicioso, original, acumulativo y comprehensivo. En la ciencia social contemporánea, es uno de los esfuerzos más importantes. Sus trabajos se publican a la vez en las revistas más prestigiosas, como *Economic Journal* y *American Economic Review* en el ámbito de la economía, y *Science* y *Nature* en el ámbito de la ciencia. Lo que Fehr y sus colaboradores tratan de poner en evidencia no sólo son las motivaciones inmediatas de los comportamientos sociales sino también sus raíces en la evolución de la especie así como su fundamento neurofisiológico. Tendré la oportunidad de regresar sobre cada una de las partes que conforman el tríptico de su empresa.[15]

[15] Véase también mi artículo “Fehr on altruism, emotions and norms”, 2005.

En el juego de los bienes públicos de lo que se trata es de contribuir a un bien público (un dilema del prisionero con *n* personas). Incluso si nunca forma parte de los intereses personales de un sujeto hacer una contribución, ya que le beneficia sobre todo a los demás, los sujetos tienen un interés colectivo en contribuir. Este interés colectivo no podría inducir acciones por sí mismo, igual que el interés de la humanidad en tener un clima templado no podría inducir reducciones voluntarias y espontáneas en las emisiones de gases con efecto invernadero. En situación experimental, no obstante, se pueden observar mecanismos por medio de los cuales una mano invisible parece contribuir a la realización del interés colectivo. Desgraciadamente, no nos podemos fiar de esos mecanismos descentralizados para resolver el problema del calentamiento global. Para lograr este fin es esencial una intervención política.

En uno de estos experimentos se constituyen dos grupos de cuatro sujetos.[16] Cada uno de los sujetos recibe al principio del experimento 20 unidades de cuenta que pueden ya guardar para sí mismos, ya invertir, en parte o totalmente, en un bien público. Por cada unidad invertida cada uno de los miembros recibe 0.4 de unidad. La inversión, pues, está en el interés del grupo, ya que por cada unidad invertida los miembros reciben 1.60, pero no en el interés del inversionista, que recibe de vuelta menos de lo que invirtió.

Las diversas variantes de este experimento permiten poner en evidencia la operación de las normas de reciprocidad positiva y negativa. Cuando los sujetos sólo tienen una opción, un tercio de ellos no hacen ninguna contribución o contribuyen muy poco, mientras que los otros hacen, en promedio, una contribución de 10 unidades. En un sentido, estos últimos son cooperantes incondicionales. Su contribución no es una respuesta a las de los otros, ya que, al ser las elecciones simultáneas y anónimas, desconocen las contribuciones de los demás. No obstante, es probable que antes de tomar su decisión los sujetos intenten una *anticipación* del monto de las contribuciones de los otros. Sobre esta base, también los dos tercios de los sujetos a los que mueve la norma de la reciprocidad positiva van a decidir hacer una contribución. En lo que concierne al tercio egoísta, su comportamiento se presta a varias explicaciones. Según

[16] Ernst Fehr y Simon Gächter, “Cooperation and punishment in public goods experiments”, 2000.

una primera hipótesis, si bien anticipan que otros van a hacer una contribución de la que ellos se van a beneficiar, no sienten la misma obligación de reciprocidad. Según otra hipótesis, de su propio egoísmo concluyen que los otros también son egoístas. Los psicólogos hablan a este respecto del "sesgo del falso consenso".

En una segunda versión del experimento, se permite a los cuatro sujetos de cada uno de los grupos que repitan la interacción varias veces. Después de cada elección, conocen el monto de la contribución promedio del grupo, lo que permite una motivación explícita para la reciprocidad. Cuando los otros han donado mucho en la mano precedente, el sujeto se siente obligado a hacer una contribución importante, y a la inversa si aquéllos han donado poco.

Un análisis más fino de las elecciones permite también medir la fuerza del sentimiento de reciprocidad. Supongamos, en un experimento un poco estilizado, que entre los cuatro sujetos haya tres que están dispuestos a contribuir con un monto igual a la contribución promedio del periodo precedente, mientras que el cuarto no aporta ninguna contribución. Supongamos igualmente que, durante el primer periodo, cada sujeto prevé que cada uno de los otros va a hacer una contribución de 10 unidades. Por lo tanto, los vectores sucesivos de las contribuciones serán:

Periodo	Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3	Sujeto 4	Promedio
1	10	10	10	0	7.5
2	7.5	7.5	7.5	0	5.6
3	5.6	5.6	5.6	0	4.2
4	4.2	4.2	4.2	0	3.1
5	3.1	3.1	3.1	0	2.4
…	…	…	…	…	…
…	…	…	…	…	…
10	0.4	0.4	0.4	0	0.3

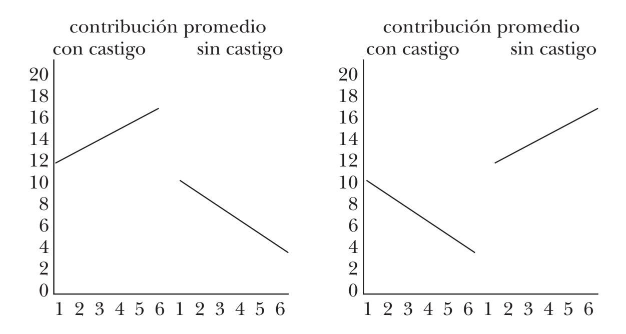
Como vemos, un solo sujeto egoísta es capaz de reducir las contribuciones de los otros casi a cero. Se entiende en qué sentido pudo decir Tocqueville que el egoísmo es "el óxido de las sociedades". Cabría citar igualmente el proverbio: "una manzana podrida pudre todo el cesto".

En realidad, la situación es aún peor, ya que entre los contribuyentes 10% solamente encarnan la reciprocidad perfecta, en el sentido de una contribución que iguale exactamente el promedio del

periodo anterior. Los otros contribuyentes responden siempre de manera positiva a la contribución promedio de los demás, pero siempre donan un poco menos que ésta. Así, las contribuciones van a bajar todavía más rápido que en el cuadro de arriba.[17]

Incluso si el egoísmo subvierte de esta manera la reciprocidad negativa, puede contrarrestarse por medio de la reciprocidad negativa. En otro experimento, los sujetos juegan el juego de los bienes públicos doce veces seguidas. En cada periodo forman un grupo de cuatro jugadores cuya composición cambia de periodo en periodo, de modo que los mismos sujetos nunca se encuentran juntos más de una vez. Una vez que han elegido, se informa a los sujetos el monto de las contribuciones individuales que hicieron los otros tres miembros del grupo. En la mitad de las interacciones, los sujetos tienen la opción de castigar a los no contribuyentes. De manera más precisa, pueden asignar hasta 10 “puntos de castigo”, y cada punto impuesto causa la pérdida de una unidad de cuenta para quien castiga y la pérdida de 3 unidades para el castigado. En la otra mitad, los sujetos no tienen la opción de castigar. Las condiciones con castigo y sin castigo se presentan en dos órdenes distintos: seis juegos con la opción de castigar seguidos de seis juegos sin esta opción, o bien el orden inverso.

Los resultados son instructivos. Primeramente, los castigos son frecuentes y severos. Se trata efectivamente de castigar la ausencia de reciprocidad más que la ausencia de generosidad, puesto que quienes más castigan la falta de generosidad son sobre todo los sujetos gene-



[17] Al mismo tiempo, la situación no es tan mala, ya que se constata también la presencia de un pequeño número de cooperantes incondicionales que obedecen a los principios morales más que a los principios cuasi morales (véase el capítulo 4). Así, el nivel de las contribuciones no desciende nunca a cero.

rosos. En cambio, los sujetos que hacen contribuciones módicas castigan menos a menudo.

Después, una vez más, se ve que, sin la opción de castigar, las contribuciones que inicialmente eran elevadas bajan con rapidez. Cuando la opción de castigar está presente, las contribuciones son elevadas desde el comienzo y se mantienen en ascenso. Los castigos reducen el impacto del egoísmo por medio de dos mecanismos. Por un lado está el temor de ser castigado por una contribución módica. Es un efecto de disuasión. Por otro lado, los sujetos que resultan realmente castigados se muestran más generosos en los periodos ulteriores. Es un efecto de aprendizaje.

Se ha hablado a este respecto de "castigo altruista".[18] Cuando A castiga a B por su comportamiento poco generoso en un periodo determinado, B será más generosos con C en el periodo siguiente. Como el acto del sujeto A es costoso y no lo beneficia en nada pero sí beneficia a C, su *comportamiento* se puede calificar de desinteresado. La *motivación* de su acto se encuentra en el desinterés por negligencia. Incluso si el desinterés por elección en beneficio de C hubiera podido producir la misma acción, esta hipótesis no tiene más que una muy débil plausibilidad psicológica. Veremos, en cambio, que la *explicación* de la motivación se encuentra ciertamente en los beneficios que C obtiene del acto de A.

Para una primera ilustración histórica del fenómeno, citaré un pasaje de *El gran miedo de 1789*, de Georges Lefebvre. Se trata de los diversos grupos de vagabundos cuyos movimientos contribuyeron a la formación del Gran Miedo.

> Todos esos viandantes, aun si propiamente no pedían limosna, por lo menos pasaban por la noche a la casa del granjero para pedirle de cenar y un lugar para dormir. No se les rechazaba, como tampoco a los pordioseros profesionales. No se trataba de caridad ni de bondad; el granjero los insultaba entre dientes. "La mendicidad, como una lima sorda, nos socava poco a poco y nos destruye totalmente", dice la cartilla de Villamblain, cerca de Patay. Pero la gente tenía miedo. Miedo de un mal golpe, claro, pero aún más de las venganzas anónimas, de los árboles y las cercas abatidos, de las mutilaciones del ganado y, ante todo, del fuego.[19]

[18] E. Fehr y Uri Fischbacher, "The nature of human altruism", 2003.
[19] Georges Lefebvre, *La Grande Peur de 1789*, 1988, p. 40.

Para retomar una formulación abstracta, un viandante A a quien el granjero B se niega a acoger le ocasiona un daño a este último, por ejemplo incendiando su granero. Este acto no le trae ningún beneficio a A y sí presenta un riesgo evidente de ser atrapado en flagrante delito y castigado. Sin embargo, su acto incitará al granjero a mostrarse más hospitalario con un futuro viandante C.

Puede leerse en la misma perspectiva un célebre artículo del historiador inglés Edward Thompson sobre "la economía moral de la plebe inglesa en el siglo XVIII",[20] que se ocupa sobre todo de las revueltas que estallaban regularmente en tiempos de encarecimiento del grano. Al igual que los que respondieron a las preguntas de Kahneman, Knetsch y Thaler, en el artículo que cité en el capítulo 3, a los artesanos ingleses les parecía injusto que los granjeros explotaran la escasez en su propio beneficio. "Existía la convicción muy sentida –escribió– de que en tiempos de escasez los precios *deberían* estar controlados, y de que los aprovechados se colocaban ellos mismos al margen de la sociedad." En un sentido, las revueltas fracasaron y no dejaron, en palabras de Thompson, más que "algunos molinos en ruinas y algunas víctimas colgadas". En otro sentido, sirvieron de advertencia a los granjeros y los incitaron a la moderación. Incluso si los artesanos que participaban en los actos de venganza y de destrucción no ganaban nada con ello, e incluso corrían el riesgo de ser colgados, sus actos beneficiaban a las generaciones siguientes.

Según Fehr y sus colaboradores, el castigo altruista constituye en cierto modo la *argamasa de las sociedades*. La reciprocidad positiva, si fuera universal y fuerte, podría mantener una cooperación elevada y duradera. Sin embargo, hemos visto que la reciprocidad positiva, aunque más importante que el egoísmo, no es ni fuerte ni universal. Incluso si un accidente, por ejemplo un terremoto, activara las tendencias cooperativas de la mayor parte de la población, la ausencia de reciprocidad de parte de la minoría egoísta lograría a la larga desbaratar la cooperación. Los castigos altruistas son capaces de impedir este desmoronamiento, ya que dan a los egoístas una razón para cooperar.

En una perspectiva evolucionista, se puede proponer un mecanismo diferente. Supongamos que como resultado de una desviación

[20] Edward Thompson, "The moral economy of the English crowd in the eighteenth century", 1971.

genética una norma de cooperación, ya sea una norma moral o una norma cuasi moral, se haya establecido en una población. Los miembros comparten espontáneamente la comida y colaboran en las actividades productivas sin tratar de escabullirse. Supongamos ahora que un individuo egoísta apareciera en la población como resultado de una mutación o de la migración. En vista de que se beneficiará de la cooperación de los otros sin dar nada a cambio, tendrá mayor éxito material y, en consecuencia, un mayor éxito reproductivo y dejará descendientes portadores del mismo gen egoísta. Al cabo de cierto tiempo, los egoístas habrán remplazado completamente a los altruistas. En este caso, la emergencia de una tendencia a castigar a los egoístas los privará de esa ventaja.

Este razonamiento permite ver la colaboración entre individuos sin lazo parental como el resultado de una selección biológica en el plano del grupo más que en el plano del individuo. En las exposiciones populares de la teoría de la evolución se lee a veces que ésta favorece la adaptación de la especie o de la población al entorno. Incluso un biólogo serio como V. C. Wynne Edwards argumentó que, dado que las poblaciones que se abstienen de una explotación máxima de los recursos naturales tienen un éxito reproductivo mayor que las que están menos inhibidas, estas últimas acabarán desapareciendo.[21] Tal cual, este razonamiento es falso, puesto que las poblaciones que practican la autolimitación no podrían resistir a la invasión de un individuo menos reservado. El mecanismo de castigo altruista aporta, no obstante, una respuesta a esta objeción.[22]

Acabo de exponer la siguiente estructura triádica: una persona A castiga a otra persona B por la violación de una norma, lo que beneficia a una tercera persona C. Paso ahora a otra estructura triádica, sugerida ésta por Descartes: una persona A castiga a otra persona B por el daño que le infligió a una tercera persona C. Como ya lo señalé, uno puede interrogarse acerca de la fuerza relativa de la indignación desencadenada por esta acción y sobre la ira provocada por

[21] Vero Copner Wynne Edwards, *Animal dispersion in relation to social behavior*, 1962.

[22] Las cosas son, sin embargo, bastante más complicadas, ya que una población de cooperadores se dejaría invadir por cooperadores no castigadores, que, a su vez, se dejarían invadir por no cooperadores. Véase sobre este punto Joseph Henrich y Robert Boyd, "Why people punish defectors", 2001. Hasta donde sé, este problema sigue a la espera de su resolución definitiva.

un daño infligido por B a A. La indignación es una emoción en cierto modo impersonal que exige la reparación de una injusticia, mientras que la ira es una emoción muy personal que exige la venganza personal.

A priori, uno imagina que el compromiso personal tendrá una tendencia mayor a inducir el desinterés por negligencia. Uno puede incluso preguntarse si la actitud impersonal es capaz de inducir esta forma del desinterés. ¿La indignación no estaría más cerca del desinterés por elección? En principio, podría clasificarlos utilizando el criterio de *la degradación en el tiempo*. Se sabe que las emociones que tienen una "media vida breve", tienden a perder intensidad con bastante rapidez. Veremos varios ejemplos en los capítulos siguientes. En lo que respecta a la ira, el consejo "cuenta hasta diez antes de reaccionar" presupone, obviamente, esta tendencia. En cambio, si la indignación es más cercana al deseo imparcial de justicia, cabría esperar que permanezca más constante a lo largo del tiempo. Por el momento, no obstante, no existen experimentos que permitan verificar si ése es en efecto el caso.

La distinción cartesiana es el tema de un artículo de Ernst Fehr y Uri Fischbacher acerca del "castigo por parte de una tercera persona".[23] El experimento en cuestión implica a un dictador B, un receptor C y una tercera persona C que tiene la opción de castigar al dictador. De manera más precisa,

> A recibe la cantidad de 100 unidades de cuenta con la opción de transferir 0, 10, 20, 30, 40 o 50 unidades a B, quien no tiene ninguna dotación inicial. C recibe 50 unidades con la opción de castigar a A después de haber visto la suma que le transfiere a B. El castigo es costoso: C debe gastar 1 unidad con el fin de imponer una pérdida de 3 unidades a A. Por lo tanto, en principio, si A guarda las 100 unidades para sí, C puede utilizar sus 50 unidades con objeto de imponerle una pérdida mayor que su dotación inicial.

Cuando el dictador transfiere la mitad de la cantidad, se constata que no recibe ningún castigo. Para cada reducción sucesiva de 10 unidades de transferencia, la tercera persona utiliza 2.8 unidades para imponer al dictador una pérdida de 8.4 unidades. Así, los dictadores que no transfieren nada sufren una pérdida de 42 unidades.

[23] E. Fehr y U. Fischbacher, "Third-party punishment and social norms", 2004.

Sacan provecho de su egoísmo, pero muy poco. Se constata, entonces, que la actitud impersonal de indignación se traduce en la acción, y además en un grado bastante importante.

Otro experimento permite comparar la fuerza de la ira y de la indignación. Se establecen, en primer lugar, parejas de sujetos de los cuales uno es el dictador y el otro el receptor. Después de recibir 100 unidades de cuenta, el dictador hace su transferencia. Comienza entonces una segunda fase del juego, *no anunciada al comienzo*, en la que cada uno de los jugadores recibe 50 unidades. Como en el primer experimento, el receptor puede utilizar sus unidades para castigar a un dictador, con la misma tarifa que la señalada anteriormente. En uno de los escenarios, el receptor tiene la opción de castigar a "su dictador", es decir, al otro miembro de la pareja. En el otro escenario, el receptor tiene la opción de castigar a un dictador de otra pareja. Esta otra pareja es elegida a modo de evitar las estrategias de reciprocidad positiva, del tipo "yo castigo a tu dictador y tú castigas al mío".

En el segundo escenario, el que desencadena la indignación del receptor, se obtienen más o menos los mismos resultados que en el primer experimento. La tendencia a castigar, no obstante, es un poco más fuerte aquí, de manera que los dictadores egoístas no sacan ningún provecho de su comportamiento interesado. En la situación que desencadena la ira, con una transferencia igual, el castigo es aproximadamente 30% más severo. En este caso, el egoísmo resulta ruinoso. Un dictador que hizo una transferencia de 30 unidades es castigado tan severamente que pierde la mitad de las 70 unidades que le quedan, con un resultado neto inferior al que habría obtenido si hubiera transferido la mitad de sus haberes.

Fuera del laboratorio, en el mundo real, es probable, no obstante, que la fuerza de la ira exceda con mucho la de la indignación. A fines de la segunda guerra mundial, las autoridades estadunidenses gastaron mucho más dinero y recursos en perseguir a los soldados alemanes que habían maltratado a los soldados estadunidenses que en buscar a los responsables del asesinato de millones de judíos. La excepción principal, que sin embargo confirma la regla, se encontraba entre los miembros judíos de la administración Roosevelt, y en especial en la persona de Henry Morgenthau.[24]

[24] J. Elster, *Closing the books*, 2004.

En nuestras sociedades modernas pocas veces tenemos la oportunidad de imponer *penas* a aquellos que no respetan las normas informales de cooperación. La reacción típica, más bien, es el *ostracismo*, es decir, el rechazo a comprometerse con ellos en una empresa común. El ostracismo corresponde a la emoción del desprecio más que a la de la indignación. Porque la cooperación no sólo es una norma moral, o casi moral, sino también una norma social. En una situación concreta, las emociones de desprecio y de indignación a menudo forman una amalgama cuyos componentes es imposible desentrañar.

Es imposible, y esto, por cierto, no es muy importante. Como lo señalé en la introducción, hay que desconfiar de un exceso de precisión. Aunque es posible, en las condiciones artificiales del laboratorio, aislar las variables que permiten observar una u otra emoción en su estado puro, la vida diaria es demasiado densa, espesa y confusa para que esto sea posible. Frente al comportamiento censurable de otra persona, a menudo oscilamos entre la condena de su *acción* y la condena de su *carácter*, o sea entre el sentimiento y el desprecio. Ella, por su parte, va a oscilar entre el sentimiento de culpa y la vergüenza. Cualquiera que sea la constelación emocional precisa, las reacciones negativas del otro y las anticipaciones de esas reacciones tienen un poder extremo en la formación de nuestra conducta.

Para concluir este punto, me gustaría proponer lo siguiente: *la interacción entre dos estructuras triádicas es la verdadera argamasa de la sociedad*. Aun cuando las reacciones de terceras personas que observan mi acción son menos fuertes que la reacción de la víctima de esta acción, esas terceras personas son mucho más numerosas. La debilidad relativa de su reacción está más que compensada por su número. Incluso cuando sus reacciones les imponen un costo y no les benefician en nada, su ostracismo hacia mí va a modificar mi comportamiento y beneficiará a aquellos con los cuales tendré transacciones en el futuro. Mi cooperación me es impuesta por las acciones de los terceros a los que no benefician, aunque beneficiarán a otras terceras personas.

Conviene agregar que el nivel de cooperación es aún más elevado cuando los mismos sujetos interactúan en los juegos sucesivos, ya sea que esos juegos conlleven o no la opción de castigar a los no cooperantes. En este experimento, los sujetos están informados acerca de las contribuciones de los otros sujetos en la etapa anterior. Sin la opción de castigar, la contribución promedio se sitúa al comienzo alrededor de las

10 unidades de cuenta, para descender en seguida a 3 unidades. Cuando los jugadores cuentan con la opción de castigar, la contribución promedio inicial se sitúa igualmente alrededor de 10 unidades, para luego subir hasta 18. En cambio, cuando los demás sujetos cambian de un periodo a otro, siempre con la opción de castigar, las contribuciones se mantienen entre 10 y 12 unidades de principio a fin. Así se aprecia que la combinación de la reciprocidad positiva, de la opción de castigar y del efecto de reputación induce a una contribución casi máxima, de 18 de 20 unidades. Sin el efecto de reputación, las contribuciones caen a 10, y sin la opción de castigar caen a casi cero.

Ahora voy a analizar el *juego de confianza*, cuya estructura típica es la siguiente:

Inversionista
↓ x
Experimentador
↓ $4x$
Receptor
↓ y
Inversionista

En un primer momento, un sujeto, el inversionista, recibe 10 unidades monetarias. Puede ya sea guardar esta suma para sí mismo, ya sea transferir x unidades a otro sujeto, el receptor, por la intermediación del experimentador, que cuadruplica o en ocasiones triplica la suma transferida. Luego, el receptor puede ya sea guardar esta cantidad para sí mismo, o bien transferir un monto y al inversionista. En algunos casos, como veremos, el inversionista también cuenta con la opción de castigar al receptor.

Recordemos, en primer lugar, un ejemplo concreto de esta situación: los depósitos realizados por las personas que emigraron por razones económicas en beneficio de sus parientes que se quedaron en el país de origen. Muy a menudo, la familia del emigrante contribuyó a los gastos del viaje, que suelen ser altos, y los depósitos pueden percibirse, entonces, como reembolsos de esos gastos. No obstante, para el economista esta idea suscita las dos preguntas siguientes: primera, ¿por qué el emigrante debería devolver gastos cuando no está en su interés hacerlo? Segunda, ¿por qué la familia adelantaría dinero para esos gastos si el no reeembolso es previsible?

En el siguiente capítulo volveré a este caso. Sólo lo menciono ahora para indicar lo que ocurriría si el inversionista y el receptor tuvieran sendas motivaciones económicas, a saber, racional e interesada, y supieran que ésa era también la motivación del otro. En este caso, el inversionista evidentemente se quedaría con todo. En los experimentos psicológicos, este comportamiento nunca se observa. El promedio de los promedios de las cantidades invertidas es alrededor de 50% de la dotación inicial, lo que presupone la confianza en la idea de que el receptor no guardará todo para sí. El promedio de los promedios de las transferencias de devolución es, con variaciones considerables, más o menos igual a la inversión. Entonces, la confianza no paga, pero tampoco es un negocio con pérdidas.

Estos resultados causan perplejidad por más de una razón. En primer lugar, porque proporcionan un contraejemplo a una propuesta que utilicé en el capítulo anterior, a saber: que los participantes en los experimentos en promedio tienen anticipaciones correctas en lo que se refiere al comportamiento de sus compañeros. Así, se explica la mitad de la generosidad de los emisores en el juego del ultimátum por su anticipación correcta del rechazo de una oferta demasiado asimétrica. Si en el juego de confianza los inversionistas saben que en promedio no tienen nada que ganar ni que perder en una transferencia, ¿por qué la hacen? La aversión al riesgo debería incitarlos a guardar todo para sí mismos.

El problema se plantea de manera particularmente aguda en las sociedades en las que los inversionistas reciben claramente *menos* de vuelta que el monto transferido. Así, entre los orma de África del este, la inversión promedio es de 40% de la dotación, y la transferencia promedio de devolución sólo 55% de la inversión.[25] El autor de este estudio concluye que los orma a la vez confían menos en los otros y son menos dignos de confianza. Sin embargo, la paradoja sigue sin explicación: si su falta de confianza les permite anticipar una devolución negativa de su inversión, ¿por qué se molestan en invertir? Otra paradoja aparece cuando se constata que el comportamiento de los orma en el juego del ultimátum y sobre todo en el juego del dictador es más generoso que el promedio.

En el juego de confianza típico también cuesta trabajo entender la motivación que yace tras el comportamiento del receptor. La

[25] Jean E. Ensminger, "Experimental economics in the bush", 2002.

reciprocidad parecería dictar la devolución ya sea de la inversión inicial de la mitad de las ganancias obtenidas o bien de la mitad del total, dicho de otra manera una contratransferencia y igual a $2.5x$ o a $2x$. Podría al menos esperarse que los receptores se sintieran obligados a hacer una contratransferencia que justifique la confianza de los inversionistas. El interés dicta, obviamente, una contratransferencia de 0. El comportamiento observado, a saber: una contratransferencia igual a la transferencia, no corresponde a ninguna de estas motivaciones.

Según algunos autores, el comportamiento de los receptores podría explicarse por el altruismo.[26] Señalan que las contratransferencias son del mismo orden de magnitud que las transferencias promedio en el juego del dictador, que no podrían tener, en efecto, más fuente que el altruismo. Cuando ha recibido cuadruplicada su inversión, el receptor está en la posición de un dictador que puede imponer unilateralmente la división del monto. No tengo elementos para refutar esta explicación, pero no me parece justa porque ignora el hecho de que en el juego de confianza no habría monto que dividir sin la confianza inicial del inversionista. En este juego la contratransferencia refleja, en mi opinión, el deseo de los receptores de preservar una imagen de sí mismos no depredadora, más que una motivación desinteresada.

Me gustaría presentar ahora un experimento que permite que el receptor castigue al inversionista si el monto devuelto es considerado insuficiente.[27] Las parejas de sujetos son sometidas a dos condiciones experimentales diferentes. En cada una, la dotación inicial del inversionista es de 10 unidades monetarias. El monto x que decida invertir se ve triplicado esta vez por el experimentador. El inversionista debe también indicar al receptor el monto que desearía que le fuera devuelto.

Estas características definen lo que los autores llaman la "condición de confianza". Como habré de explicar, un término mejor sería "confianza ciega". En otra condición, llamada "condición de incitación", el inversionista tiene la opción de anunciar que impondrá una

[26] Martin Dufwenberg y Uri Gneezy, "Measuring beliefs in an experimental lost wallet game", 2000.

[27] E. Fehr y Bettina Rockenbach, "Detrimental effects of sanctions on human altruism", 2003.

multa de 4 unidades al receptor si éste le devuelve menos del monto deseado. Algunos inversionistas utilizan esta opción mientras que otros se abstienen de ella. En el segundo caso, a los receptores se les informa dicha abstención. Los resultados son sorprendentes:

I] Cuando los inversionistas tiene la opción de castigar, pero no la usan, la transferencia de devolución es en promedio de 47% de la inversión triplicada. Para una transferencia promedio de 8.7 unidades, la contratransferencia es de 12.5.
II] En la condición en que esta opción está ausente, el porcentaje es de 40. Para una transferencia promedio de 6.5, la contratransferencia es de 7.8.
III] Cuando los inversionistas tienen la opción de castigar y la utilizan, el porcentaje es de 30. Para una transferencia promedio de 6.8, la contratransferencia es de 6.

Evidentemente, los inversionistas son capaces de anticipar el comportamiento de los receptores, puesto que las inversiones son bastante más elevadas en el caso I que en los otros dos casos. Por razones difíciles de discernir, los inversionistas de la categoría III no parecen anticipar que su desconfianza va a volverse contra ellos.

Mientras que la confianza ciega en el caso II apenas resulta lucrativa, la confianza lúcida en el caso I resulta muy rentable. En cambio, la desconfianza en el caso III no paga. Dada la eficacia de los castigos en los otros experimentos acerca de la reciprocidad, este último hecho puede sorprender. Para explicarlo, algunos autores adelantan una hipótesis según la cual la eficacia de los castigos depende de manera crucial de su legitimidad moral. Si el inversionista anuncia que va a castigar una contratransferencia insuficiente, el receptor comprende su declaración como una acción interesada y calculada, cuyo efecto será reducir el desinterés del receptor.

El efecto contraproducente de la existencia de una opción de castigar se materializa también en el mercado del trabajo, tanto en el laboratorio como fuera de él. En las compañías tradicionales, la empresa ofrece primero un salario al empleado, éste elige luego el esfuerzo que pondrá en su trabajo, y la compañía puede, al final, imponerle una multa si se juzga que dicho esfuerzo es demasiado endeble. En las empresas más flexibles no se baraja la opción de castigar. En ellas se observa a la vez una productividad más elevada y

salarios más altos que en las compañías tradicionales.[28] No obstante, no se podría afirmar que las empresas flexibles también tendrán un *perfil* más alto que las empresas tradicionales, ya que la productividad acrecentada no necesariamente justifica los salarios más elevados. Se trata de un asunto empírico de gran importancia.

Estos experimentos confirman, considero, una intuición importante. En lo que he llamado confianza lúcida no se toman las precauciones *que se habrían podido tomar* frente a un posible engaño de parte del otro. Más aún que la confianza ciega, esta actitud invita a la reciprocidad. Montaigne expresa así esta idea:

Quien me guarda la bolsa durante un viaje, la tiene limpiamente y sin control; igual me engañaría al contar [si yo contara]; y si no es un demonio, yo lo obligo a portarse bien gracias a una confianza tan descuidada.[29]

Inversamente, la toma de precauciones hace nacer el comportamiento que las justifica. Como señala Proust:

En cuanto se descubren los celos, aquella que es objeto de ellos los considera una desconfianza que justifica el engaño [...] Si los celos nos ayudan a descubrir una cierta inclinación a mentir en la mujer que amamos, centuplican esa inclinación cuando descubre que somos celosos.[30]

O citemos de nuevo a Montaigne:

A una vida ambiciosa y famosa hay que, a contrapelo, prestarle poco y acortar las riendas de la sospecha. El temor y la desconfianza atraen la ofensa y la convidan. El más desconfiado de nuestros reyes [Luis XI] estableció sus asuntos principalmente por haber abandonado voluntariamente sus asuntos y por haber dejado su vida y su libertad en manos de sus enemigos, mostrando que tenía total confianza en ellos, para que ellos la tomaran de él.[31]

[28] Véase Ernst Fehr y Armin Falk, "Psychological foundations of incentives", 2002.

[29] Montaigne, *op. cit.*, p. 688, III, 9.

[30] M. Proust, *La prisonnière*, *op. cit.*, pp. 570, 597.

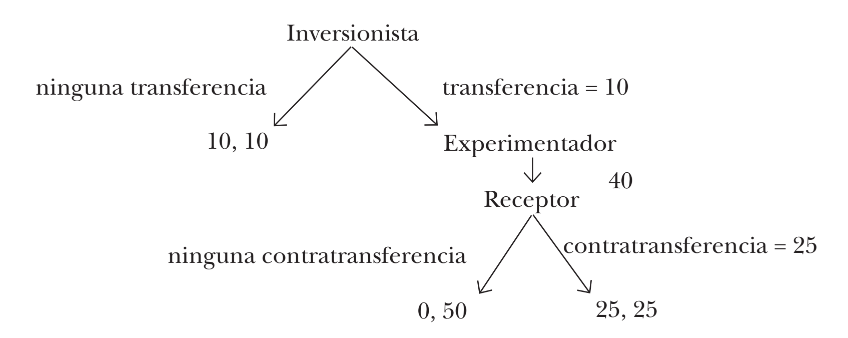
[31] *Essais*, *op. cit.*, p. 105, I, 24.

Montaigne también observa, sin embargo, que para crear la reciprocidad la confianza lúcida no debe tampoco ser interesada ni calculada:

Pero es muy cierto que esta sólida seguridad no puede ser representada de manera completa e inocente [natural] más que por aquellos a quienes no asusta imaginar la muerte ni lo peor que pueda ocurrir después de todo; ya que nada se puede hacer representándola temblorosa, dudosa e incierta al servicio de una importante reconciliación. Es un medio excelente para ganarse el corazón y la voluntad del prójimo sometérsele y fiarse de él, siempre y cuando sea de manera libre y sin las coerciones de ninguna necesidad, y que se haga a condición de que mostrar una confianza pura y nítida, por lo menos con la frente descargada de todo escrúpulo.[32]

Ahora me gustaría examinar dos experimentos que aclaran las bases neurobiológicas de la reciprocidad; ambos permiten observar la activación en el cerebro de los centros del placer y de decisión cuando los sujetos tienen la oportunidad de *castigar* a otro sujeto, o de *observar un castigo* infligido por una tercera persona.

En un primer experimento (véase la ilustración precedente), los sujetos tienen opciones dicotómicas más bien que continuas.[33] El inversionista puede o bien no transferir nada o bien transferir la totalidad de su dotación. El receptor puede o bien no devolver nada o bien devolver la mitad de sus haberes. Si no devuelve nada, es obvio que se trata de un comportamiento extremadamente injusto, susceptible de provocar gran enojo en el inversionista.



[32] *Ibid.*
[33] Dominique J.-F. de Quervain *et al.*, "The neural basis of altruistic punishment", 2004.

Después se ofrece a los inversionistas la opción de castigar a los receptores egoístas. A diferencia de otros juegos que incluyen esta opción, los receptores ignoran, en el momento de elegir, que los inversionistas dispondrán de dicha opción. De este modo, se observa alrededor de 50 o 60% de elecciones egoístas, mientras que en los juegos en los que se informa de esta opción a los receptores éstos se muestran claramente más generosos.

De manera más precisa, los inversionistas tienen a su disposición 20 "puntos de castigo" que pueden usar con objeto de castigar a los receptores, y cada punto impone una pérdida de 2 unidades. Se ubica a los inversionistas en alguna de las dos condiciones siguientes: en la "condición gratuita" castigar no les cuesta nada; en la "condición costosa" pierden 1 unidad por cada punto utilizado.

Como cabría esperar, los inversionistas imponen más castigos severos en la condición de gratuidad que en la condición costosa. Los castigos gratuitos se acercan al máximo posible, los inversionistas utilizan en promedio 19 puntos para infligir una pérdida de 38 unidades. De hecho, uno de los autores del artículo me informó que la mayoría habrían impuesto un castigo todavía más severo si no existiera la coerción presupuestaria.[34] Dado que la pérdida que los receptores egoístas imponen a los inversionistas es de 25 unidades, esto sugiere que, cuando castigar no cuesta nada, la tendencia espontánea es imponer dos ojos por un ojo. En cambio, los castigos costosos se sitúan en promedio en alrededor de 22 unidades. En esta condición, los sujetos llevan a cabo, entonces, un arbitraje entre el deseo emotivo de castigar y el costo del castigo.

Después de encontrarse con un receptor egoísta y antes de decidirse por el castigo, se solicita a los inversionistas que reflexionen intensamente acerca de la decisión que van a tomar. Durante ese lapso se les conecta a un escáner cerebral que permite identificar los centros que se activan en una y otra condiciones. En la condición de castigo costoso, hay una correlación muy significativa entre la severidad de la pérdida impuesta y la activación del núcleo caudado (*nucleus caudatus*) y del tálamo. Se sabe, por otro lado, que esas dos partes del cerebro se activan durante una experiencia satisfactoria o gratificante. De este modo se confirma la observación de Homero: "La venganza es más dulce que la miel."

[34] Ernst Fehr, comunicación personal.

Dicho esto, correlación no significa causalidad. Dos hipótesis se confrontan. O bien la venganza, una vez obtenida, causa una activación de los centros del placer, o bien la anticipación del placer entra en la motivación misma de la venganza, tal como la anticipación de la dulzura de la miel entra en la decisión de ingerirla. Según los autores del artículo, se impone la segunda hipótesis, por estas dos razones:

I] En la condición de castigo costoso, comparada con la condición gratuita, se observa una mayor activación en la corteza ventromediana y la corteza orbitofrontal. Se sabe, por otra parte, que esas zonas del cerebro entran en acción en el arbitraje entre valores opuestos. Ahora bien, si los placeres anticipados de la venganza no entraran en la decisión, no habría necesidad de arbitraje.

II] Según la segunda hipótesis, los sujetos que obtienen de la venganza un placer mayor impondrían un castigo más severo. Se constata, en efecto, una correlación entre el grado de activación de los centros de placer entre los sujetos que imponen la penalización máxima en la condición gratuita y la severidad del castigo que estos mismos sujetos infligen en la condición costosa. En teoría, desde luego, podría haber una tercera variable que explicaría a la vez lo dulce de la venganza y la severidad de la venganza. Ahora bien, en esa hipótesis no se explicaría la activación de los centros de arbitraje.

La utilización del escáner cerebral en el análisis de los procesos mentales sigue siendo motivo de controversias. No cuento con ninguna competencia para pronunciarme a favor o en contra de la validez de estos métodos. Lo que sí es seguro es que las correlaciones obtenidas son altamente significativas. A menudo, la probabilidad de que se deban al azar es inferior a 1 sobre 1 000. Resulta evidente que nos hallamos frente a relaciones sistemáticas y robustas. Solo el porvenir permitirá quitar el velo que subsiste en cuanto a su interpretación.

Supongamos, no obstante, que la interpretación que proponen los autores sea la acertada y preguntémonos qué implicaciones podemos extraer de ella. Los autores concluyen así su artículo:

Nuestros resultados confirman los modelos de preferencias sociales desarrollados recientemente, según los cuales los individuos tienen una preferencia

favorable al castigo de la violación de normas, y aclaran los mecanismos proximales que yacen bajo los modelos evolutivos del castigo altruista.

Me parece que este texto reclama dos observaciones.

En primer lugar, la norma de que se trata aquí rige las interacciones diádicas. El castigo en este caso resulta difícil de distinguir de la venganza personal por una afrenta personal. Como ya lo he subrayado varias veces, ocurre algo muy distinto con las relaciones triádicas. Cuando una persona A castiga a una persona B por haber causado daño a una tercera persona C estamos en el terreno del castigo impersonal de una injusticia más que en el de la venganza. Introduzcamos una cuarta persona D y supongamos que fue ésta la que, en presencia de A, impone una pérdida a B para castigarla por su comportamiento hacia C. Desde el punto de vista de la persona A, esta sustitución no cambia nada. Lo importante es que se haga justicia, no que sea *ella* quien la haga. En la venganza, en cambio, la acción personal es esencial. Si quien me ha dañado es castigado por una tercera persona y sufriera tanto como si yo mismo la hubiera castigado, no obtengo el mismo placer. De manera esquemática:

B impone una pérdida de 5 a C. Luego:
C impone una pérdida de 10 a B = x
A impone una pérdida de 10 a B = y
D impone una pérdida de 10 a B = z
A impone una pérdida de 5 a B = u
D impone una pérdida de 5 a B = v
Las preferencias de A y de D: u ~ v > x ~ y ~ z
Las preferencias de C: x > y ~ z > u ~ v
(Las preferencias de B: inciertas)

Como se aprecia, la venganza difiere doblemente del castigo de una injusticia: es más exigente (dos ojos por un ojo) y se pretende personal. Cabe entonces preguntarse si los resultados obtenidos por la observación de agentes enfadados también podrán observar en el caso de agentes indignados. No podríamos excluirlo, pero tampoco podemos presuponerlo.

En segundo lugar, hay que recordar el sentido específico que adquiere aquí el término altruismo. Cuando una persona A castiga a otra persona B, quien a su vez se ve inducida por este castigo a com-

portarse de manera más generosa hacia una persona C, estamos hablando de altruismo en un sentido muy indirecto, ya que puede manifestarse aun si A ignora incluso la existencia de la persona C, a quien beneficia su acción. Si examinamos el altruismo directo, como en el esfuerzo para aliviar la miseria del prójimo, el papel de la satisfacción personal del benefactor no forzosamente es la misma.

Los cínicos, claro, verían en la misma perspectiva el altruismo directo. Cabe recordar aquí la observación de Valmont que cité en el capítulo 3: "Estaba asombrado del placer que se experimenta al hacer el bien; y estaría tentado a pensar que lo que llamamos gentes virtuosas no tienen tanto mérito como se nos hace creer".

En el capítulo siguiente tendré la oportunidad de ocuparme igualmente de la teoría según la cual la filantropía se explica en gran medida por el efecto "corazón conmovido" (*warm glow*) que se experimenta al aliviar la miseria. Por una parte, veremos que esta idea fue propuesta a fin de resolver la paradoja de que los ciudadanos donan mucho más de lo que predice la teoría clásica según la cual la filantropía se explica por el altruismo. Por otra parte, nos preguntaremos si la falla de esta teoría no se halla en ningún otro lugar que no sea la hipótesis del altruismo.

Examinaré ahora un segundo experimento que se refiere a los fundamentos neurofisiológicos de la reciprocidad.[35] En este experimento, un sujeto y dos seudosujetos (en realidad asociados del experimentador) se embarcan en un juego de confianza. Éste difiere del juego típico en el hecho de que el experimentador triplica no sólo las inversiones sino también las contratransferencias. El inversionista puede transferir hasta 10 unidades al receptor, quien igualmente puede efectuar una contratransferencia limitada a 10 unidades. Incluso el receptor más generoso tiene asegurada así una ganancia de al menos 20 unidades. Si el receptor hace una contratransferencia de 7.5 unidades, cada uno tendrá una ganancia de 22.5 unidades. Si transfiere poco o nada, su comportamiento será percibido como aún más injusto que en el *juego de confianza* típico que no incluye triplicación de la contratransferencia.

En una primera fase, el sujeto opone a los dos asociados en dos juegos de confianza distintos y recibe una contratransferencia gene-

[35] Tania Singer *et al.*, "Empathic neural responses are modulated by the perceived fairness of others", 2006.

rosa de uno y otra poco generosa del otro. En una segunda fase, el sujeto observa la imposición de un toque eléctrico doloroso a cada uno de los asociados. Durante esta observación, un escáner mide la actividad de los centros nerviosos del cerebro ligados respectivamente a las sensaciones de dolor y de placer. Durante el castigo al asociado generoso, los centros de dolor se activan, reflejando la piedad hacia una persona percibida como simpática. Durante el castigo al asociado poco generoso, los centros de placer se activan, reflejando la alegría maligna o *Schadenfreude*.

La alegría maligna es una especie de *ira por procuración*: una persona A experimenta placer al observar que la persona B castiga a una persona C que causó daño a la persona A. En principio, se podría comparar la activación de los centros de placer inducida por este estado con la que engendra la *indignación por procuración*, cuando A observa a B castigando a C quien ha hecho daño a D. Por otra parte, se podría comparar la ira por procuración con la ira directa. La vida diaria, las novelas y el teatro ofrecen numerosos ejemplos de estas emociones elementales. Es posible que éstas estén ahora al alcance de la ciencia.

Desde luego conviene recordar el carácter provisional y frágil de estos resultados. Es muy voluminoso el instrumental que interviene en el examen del cerebro por medio del escáner. Las tramas son mínimas o menores. El contexto del laboratorio es artificial. Hay que imponer un buen número de hipótesis auxiliares a fin de traducir los datos brutos a configuraciones significativas. Todo esto pone en duda *a priori* la pertinencia de los experimentos en el estudio de las emociones que surgen de manera espontánea en las interacciones diarias. No obstante, la coherencia de los resultados obtenidos y su correspondencia *grosso modo* con las intuiciones indican que esta investigación va por buen camino.

6. TRANSFERENCIAS INTERGENERACIONALES Y DONACIONES CARITATIVAS

Me ocuparé ahora del estudio de las transferencias entre personas fuera del laboratorio. Conviene distinguir dos categorías principales: las transferencias sincrónicas entre contemporáneos y las transferencias diacrónicas entre generaciones. Esta distinción es ligeramente artificial puesto que también existe la categoría de las transferencias *inter vivos* (entre personas vivas) en el seno de la familia. La convoco únicamente por su valor heurístico.

Me apoyaré, criticándolos, en los trabajos de los economistas.[1] Sus escritos a menudo sugieren, en efecto, objeciones apremiantes. Por un lado, tienden a practicar la hermenéutica de la sospecha. A este respecto, hay que recordar la denuncia que hizo Bentham de la falsa sofisticación de aquellos que "prefieren la suposición más forzada en vez de la vergüenza de haber sospechado que la gestión de una persona convertida en diputado haya podido tener un principio loable". Ya he citado ejemplos de esta actitud y citaré más.

Por otro lado, existe la costumbre del martillo para el cual cualquier objeto se parece a un clavo. Algunas modelizaciones de las motivaciones desinteresadas que proponen los economistas son bastante artificiales y parecen dictadas por lo que hay en su caja de herramientas más que por el objeto de sus investigaciones. También de esto propondré algunos ejemplos.

Dicho esto, en otros sitios no encontramos algo mejor. La bibliografía sociológica, si bien a veces es interesante, a menudo es demasiado anecdótica en lo que se refiere a los comportamientos y demasiado vaga en lo que concierne a las motivaciones. Con mucha frecuencia los autores se apoyan en teorías caducas de la "personalidad altruista". La ventaja de los análisis de los economistas es que su precisión misma permite identificar sus puntos discutibles, mientras

[1] Véanse en especial los trabajos reunidos en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity*, *op. cit.*, citados a menudo en los capítulos precedentes.

que muchos análisis sociológicos sólo dejan una vaga sensación de insatisfacción.

No se trata de abarcar de manera exhaustiva las múltiples formas de donaciones y de transferencias en las sociedades modernas. Me ocuparé del tema sobre todo con el objetivo preciso de comprender mejor la relación entre los comportamientos desinteresados y las motivaciones desinteresadas. Con este fin, me apoyaré en el análisis de los siguientes comportamientos:

Los sistemas de redistribución económica
Las remesas de los migrantes a sus países de origen
Las transferencias familiares entre generaciones
La donación de sangre y de órganos para la transfusión o el trasplante
La filantropía hacia las causas sociales
La filantropía hacia las personas
El socorro que se prestó a los judíos en la Europa nazi y el asilo

El análisis de este último comportamiento, a menudo heroico, servirá de trampolín a una discusión acerca de la *fuente* del altruismo y del desinterés: ¿hay que buscarla en la *personalidad* del individuo o en el *contexto* de su acción? Dicho de otra manera, ¿existe en verdad la personalidad altruista que hace el bien por dondequiera que se encuentre? ¿El que da asilo a judíos será necesariamente tan generoso con sus padres, sus hijos y la gente pobre? Como el lector podrá sospechar por el tono retórico de estas preguntas, responderé negativamente.

Se puede comenzar provechosamente por los sistemas de redistribución económica para explicar por qué está justificado incluirlos en la categoría que aquí nos interesa. En una sociedad democrática, los sistemas impositivos, de seguro de desempleo y de seguro social en última instancia reflejan, a través de mediaciones muy complejas, las preferencias del electorado. Consideremos en esta perspectiva las motivaciones de apoyo al seguro de desempleo. Una persona puede votar por un seguro generoso –es decir, por el partido que lo propone– partiendo de razones enteramente interesadas si ella misma teme que algún día pudieran despedirla. Veremos en el capítulo 8 que el *acto* de votar se explica difícilmente en términos del interés personal pero, con la condición de admitir un cierto dualismo en el compor-

tamiento de los votantes, el *contenido* del voto a veces encuentra su explicación en una motivación interesada.

Ahora bien, este razonamiento no se aplica a algunas categorías de individuos, por ejemplo los burócratas y los jubilados, que no corren el riesgo de ser despedidos. Si observamos que éstos, o una porción de ellos, votan igualmente a favor de un seguro de desempleo generoso, sin duda la explicación debe buscarse en una motivación altruista. El objeto de ésta no necesariamente es toda la población económicamente activa, ya que es posible que las personas en cuestión voten a favor de un seguro de desempleo generoso por razones de altruismo familiar. Si en la familia de un burócrata o de un jubilado hay personas en situación precaria, la puesta en común de los riesgos (*risk pooling*) por un sistema de asistencia pública es menos costosa e igual de eficaz que una transferencia directa de persona a persona.[2]

Así vemos que el interés general, el interés familiar y el interés personal son susceptibles de inducir la misma conducta electoral. Se trata de un fenómeno que se observa muy a menudo en el terreno que examino en este capítulo. Hipótesis opuestas sobre las motivaciones pueden tener implicaciones idénticas para el comportamiento, o para algunos comportamientos. El método que se impone para eliminar la ambigüedad es, evidentemente, identificar una situación en que hipótesis opuestas impliquen comportamientos diferentes. Para distinguir entre el interés general y el interés familiar, por ejemplo, podría observarse el comportamiento de la fracción de burócratas y de jubilados que no tienen hermanos, hermanas ni hijos. Si se comprueba que son menos numerosos los otros burócratas y jubilados que votan por un seguro de desempleo generoso, podremos concluir que los últimos votan más por altruismo familiar que por altruismo generalizado. Aunque el ejemplo es hipotético y estilizado, ello no afecta la lección metodológica que podemos aprender.

Me gustaría considerar ahora el caso que está más cerca de los fenómenos de reciprocidad de los que hablé en el capítulo anterior, es decir, las remesas que los emigrantes envían a sus países y familia de origen. Existen numerosos ejemplos. En algunos, la reciprocidad no juega ningún papel, a saber: cuando el emigrante se paga solo el

[2] Didier Blanchet y Marc Fleurbaey, "Selfishness, altruism and normative principles in the economic analysis of social transfers", en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), *op. cit.*, p. 1487.

viaje hacia el país de destino. En cambio, como lo señalé en el capítulo anterior, cuando es la familia la que financia el viaje, cuyo costo debe rembolsar el migrante, nos hallamos en un juego de confianza. La cuestión principal concierne a la motivación del migrante para cumplir su promesa de rembolso, ya que si no fuera creíble la familia podría no dar un adelanto para los gastos del viaje.

Se han detectado varios mecanismos que aseguran la credibilidad de las promesas. A diferencia de lo que ocurre en el juego de confianza, el inversionista a menudo se encuentra en posición de *elegir* al receptor. Entre los candidatos a la emigración dentro de la familia, el jefe de ésta puede escoger a aquel o aquella que combine un alto potencial de ingresos con un alto grado de altruismo. En Filipinas, este último factor explicaría que la propensión a la migración de las hijas de familia sea mayor que la de los hijos.[3] Las normas sociales y el ostracismo igualmente pueden contar. Se observa también el papel de los castigos. Si el emigrante no rembolsa los gastos del viaje, la familia puede negarle su parte de la herencia familiar o bien la opción de jubilarse en el pueblo natal, lo que a menudo importa mucho a los emigrantes.[4]

Cité en la introducción otra explicación que algunos economistas han propuesto.[5] Según ellos, en el interés del emigrante calificado está compartir una parte de sus ganancias a compatriotas menos calificados que dejó tras de sí con el fin de desanimarlos a que también emigren, cosa que podría hacer que su salario bajara. El supuesto mecanismo es el siguiente: Los empleadores en el país de destino van a ofrecer un salario en función de la productividad promedio del grupo étnico al que pertenece el emigrado. Si este promedio baja después de la llegada de obreros menos calificados, el obrero más calificado se verá afectado. Así, las remesas enviadas al país de origen se explicarían por una motivación enteramente interesada.

Este razonamiento ignora, sin embargo, el problema del "*cavalier seul*" o del "*passager clandestin*", traducciones francesas de *free rider* ["polizón"]. En efecto, el que un obrero poco calificado permanezca en el país de origen es un bien público para todos los obreros ca-

[3] Hillel Rapoport y Frédéric Docquier, "The economics of migrants' remittances", en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), *op. cit.*, p. 1151.

[4] *Ibid.*

[5] En especial Oded Stark, *Altruism and beyond*, 1995, cap. 5.

lificados que se han ido. Así, un obrero sólo se beneficiaría en una parte ínfima de la atenuación de la competencia que resultaría de sus remesas, de la misma manera en que un conductor sólo se beneficiaría en una parte ínfima de la reducción de la contaminación a la que contribuye eligiendo un carburante menos contaminante. Desde luego, si todos los obreros calificados siguieran su ejemplo todos saldrían ganando, pero (salvo para los kantianos de todos los días) éste es un hecho estrictamente no pertinente.

Las remesas que los migrantes envían a sus familias que se quedaron en el país de origen constituyen un caso particular de las transferencias familiares. Estas últimas pueden clasificarse según la dirección generacional, según la naturaleza del bien transferido o, por último, según el momento en que se hace la transferencia. En lo que respecta a la dirección, puede haber transferencia de los padres a los hijos o de los hijos a los padres. En lo que se refiere a la naturaleza del bien, puede tratarse de una transferencia monetaria o bien del *tiempo* que pasan los hijos adultos con sus padres viejos o los abuelos con sus nietos. En este último caso, no se trata forzosamente de una transferencia en un solo sentido, puesto que el tiempo que pasan juntos puede beneficiar a ambas partes. En efecto, incluso una transferencia monetaria puede conllevar este dualismo. "Un hijo podría desear tener un padre menos altruista y por lo mismo que goce de mayor felicidad personal, que un padre afligido por el bajo nivel de felicidad del hijo."[6] Finalmente, en lo que respecta al momento en que se lleva a cabo la transferencia, puede hacerse ya sea después de la muerte de los padres o mientras tengan vida.

Conviene decir sin ambages que se trata de un tema muy complejo, en el que los no especialistas –entre los que me encuentro– se pierden con facilidad. Además, los especialistas están muy lejos de coincidir entre ellos. Me limitaré, pues, a una discusión de un número reducido de mecanismos que me parecen interesantes, sin pronunciarme acerca de la importancia relativa en la explicación de los comportamientos.

Empecemos por un hecho interesante: incluso si la ley permite a un testador que legue cantidades desiguales a sus diferentes hijos, existe una tendencia a la igualdad en los legados. En cambio, en-

[6] Anne Laferrère y François-Charles Wolff, "Microeconomic models of family transfers", en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), *op. cit.*, p. 901.

contramos una mayor desigualdad en las donaciones *inter vivos*. En la hipótesis de una motivación altruista, uno esperaría encontrar desigualdades en ambos casos. Un altruista que quiere hacer tanto bien como sea posible debería donar más a quienes se beneficiarían más con la transferencia. Suponiendo que la utilidad marginal del dinero sea decreciente, debería entonces dar más al menos favorecido de sus hijos. La tendencia observada de igualdad en los legados sin duda se explica por el temor de que los hijos interpreten la desigualdad de montos como un signo de afecto desigual.

Donar más a quien más se ama sería una forma, por decirlo así, interesada del desinterés. Supongamos que donarle a María me hace más feliz que donarle a Pedro, puesto que quiero más a María, pero que las necesidades de Pedro son mayores. Si entonces dono más a María que a Pedro, eso significa que me importa más mi propia felicidad que las de mis hijos. El altruismo, en cambio, consiste en donar más a aquel a cuya felicidad puedo contribuir más. Dicho esto, si adelanto que legar más a Pedro contribuirá a la infelicidad de María, no por un sentimiento de envidia sino por la pena de que la quiero menos, el altruismo podrá dictar la igualdad de los legados. Pero también podría yo esperar que el altruismo de María hacia su hermano pese en la balanza, ya que no hay razón para suponer que quienes reciben donaciones estén desprovistos de altruismo.

La mayor desigualdad en las transferencias entre vivos se explica indudablemente por el hecho de que hermanos y hermanas a menudo ignoran lo que los padres donaron a unos y otros. Así, los padres tienen mayor libertad de donar según su cariño por unos y otros o según las necesidades de unos y otros. La práctica según la cual un testamento se lee en presencia de todos los herederos obstaculiza semejante diferenciación en los legados.

De manera general, los legados son más importantes que las transferencias en vida. Este hecho en apariencia aboga en contra de la hipótesis de una motivación altruista, ya que lo más común es que los hijos requieran más ayuda cuando sus padres aún viven. Puede ser que unos padres egoístas solamente dejen herencia por ausencia, valga la expresión, por no haber estimado de manera adecuada el tiempo que les quedaba por vivir. También cité la idea de que las herencias testamentarias no serían más que instrumentos de chantaje a fin de explotar al máximo los esfuerzos de los herederos, dejan-

do que prevalezca la incertidumbre hasta el último momento.[7] Como ya lo señalé, esta idea parece más apropiada para las novelas policiacas que para el mundo real.

Sin embargo, este comportamiento también puede explicarse de una manera más compatible con el altruismo introduciendo el problema del riesgo moral, o *moral hazard*.[8] Aunque los hijos sepan que van a recibir una herencia, ésta no puede servir como aval para empréstitos. En cambio, una donación en vida puede transformarse en regalo envenenado si el receptor lo utiliza como pretexto para trabajar menos. La inversión parental en la educación de los hijos constituye una excepción importante. En Estados Unidos, por ejemplo, existen planes de ahorro destinados únicamente a los gastos de colegiaturas que, en ese país, fácilmente alcanzan los 25 mil dólares al año. A causa de su carácter no fungible, esta inversión no crea riesgos de oportunismo.

Me gustaría, no obstante, citar la siguiente observación:

> Si los agentes son altruistas, en principio eso debería protegerlos igualmente contra los comportamientos oportunistas que se encuentran en la raíz de los problemas del riesgo moral o de las incitaciones negativas. El altruismo debería implicar a la vez transferencias generosas de parte de los pudientes y una cierta reticencia de parte de los más desfavorecidos a contar con estas transferencias.[9]

Muy a menudo, en efecto, los análisis de las transferencias presuponen donadores altruistas y beneficiarios oportunistas. Casos como éste ciertamente deben existir pero, como ya señalé, no existe ninguna razón para pensar que sea más frecuente que los comportamientos semejantes.

Hasta ahora, he tratado casi únicamente las transferencias hacia abajo, de los padres a los hijos. En una perspectiva cuantitativa, ésta es efectivamente de lejos la más importante de las transferencias, sobre todo si nos limitamos a las transferencias monetarias y a los países desarrollados. Sin embargo, si contamos el tiempo que pasan

[7] Véase, por ejemplo, de Douglas B. Bernheim, Andrei Shleifer y Lawrence H. Summers, “The strategic bequest motive”, 1985.

[8] A. Laferrère y F.-C. Wolff, art. cit., p. 911.

[9] D. Blanchet y M. Fleurbaey, art. cit., p. 1490.

juntos los miembros de generaciones sucesivas, la transferencia hacia arriba es más importante, aunque hay que subrayar, una vez más, la ambigüedad de la noción de transferencia en este caso. Por otra parte, en los países en vías de desarrollo las transferencias monetarias hacia arriba dominan a las transferencias en sentido inverso. Las remesas de los migrantes constituyen un caso ejemplar.

Como acabamos de ver, estas remesas representan una reciprocidad bilateral. El padre financia el viaje del hijo, el cual luego reembolsa al padre. En otros casos, se pueden concebir estas transferencias dobles, hacia abajo y hacia arriba, como una forma de reciprocidad trilateral o, más bien, como una cadena de reciprocidades. Los padres hacen transferencias a los abuelos para que, a su vez, sus hijos hagan lo mismo con ellos.

La cadena de reciprocidad a veces se presenta como un equilibrio entre las generaciones sucesivas. La estrategia del equilibrio, que no presupone ninguna motivación desinteresada, se define así:

> La "constitución familiar" consiste en un conjunto de reglas que especifican, para cada fecha t, un monto mínimo z^1 que cada persona adulta debe transferir a cada uno de los hijos y un monto mínimo x^1 que debe transferir a sus padres, con apego a la estipulación de que nada se debe a un padre que no ha obedecido la constitución.[10]

Se puede demostrar que hay un equilibrio, es decir, un par (z^1, x^1) tal que a ninguna generación le interesa apartarse de él si todas las otras generaciones lo adoptan. Como en efecto existe una infinidad de semejantes equilibrios, también hay que definir un criterio de selección. Cigno supone que el fundador de cada dinastía familiar escoge la constitución con la que más se beneficiará. Como el fundador obviamente es un adulto, escogerá el equilibrio que incluya una x máxima, con lo que se instituye la dictadura perpetua de los viejos sobre los jóvenes.

El razonamiento es maravillosamente ingenioso, absurdo y falso. Es absurdo porque no sólo no toma en cuenta el altruismo sino tampoco la incertidumbre masiva que flota sobre estas decisiones. Es falso porque, como acabo de señalar, las transferencias hacia abajo

[10] Alessandro Cigno, "The political economy of intergenerational cooperation", en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), *op. cit.*, p. 1519.

en realidad son más importantes que las transferencias hacia arriba. El modelo predice también que las parejas sin hijos (alrededor de 10% en muchos países) no harán ninguna transferencia hacia sus padres, lo que manifiestamente es falso. En realidad, un estudio econométrico indica que más bien ocurre lo contrario.[11]

La idea de reciprocidad en cadena no tiene nada de absurdo en sí misma. Es probable que el afecto espontáneo de los hijos hacia sus padres se transforme en altruismo y en un sentimiento de deber en vista de los sacrificios que éstos hacen por sus propios padres. La explicación de estos sacrificios no se halla en la anticipación de sacrificios de parte de los hijos sino en el propio sentimiento del deber. La propagación de las transferencias hacia arriba se explica por la propagación del sentimiento del deber hacia abajo. Es una cadena frágil, susceptible de romperse, pero también de reconstituirse.

Paso ahora a las donaciones de sangre para transfusión y a la de órganos para trasplante.[12] Para avanzar rápido consideraremos solamente el trasplante de riñón, incluso si la donación de un lóbulo del hígado o de médula también sean prácticas comunes. Podemos distinguir las transferencias entre vivos, las transferencias póstumas y las transferencias por procuración. En otra dimensión, conviene distinguir entre las transferencias en las que el donador conoce la identidad del receptor y las transferencias anónimas.

Notemos que se trata efectivamente de donaciones, puesto que la gratuidad es la norma y a menudo incluso la impone la ley. Parece haber varias explicaciones para este hecho. En primer lugar, la gratuidad elimina el incentivo para que individuos cuya sangre está contaminada o sus órganos dañados se propongan como donadores. En segundo lugar, la creación de un mercado de sangre y sobre todo un mercado de órganos correría el riesgo de incitar a "trueques de desesperación"[13] en los cuales los individuos indigentes pondrían en peligro su vida o su salud. El modelo clásico de este fenómeno es la venta del propio cuerpo, como en la esclavitud voluntaria o en

[11] Kenneth A. Couch, Mary C. Daly y Douglas A. Wolf, "Time? Money? Both? The allocation of resources to older parents", 1999, p. 226.

[12] Las observaciones siguientes se basan principalmente en J. Elster, *Local justice*, 1992, y en J. Elster y N. Herpin (eds.), *L'éthique des choix médicaux*, *op. cit.*

[13] Guido Calabresi y Philip Bobbit, *Tragic choices*, 1978, p. 116.

la prostitución. Finalmente, puede existir una barrera psicológica o moral entre la esfera monetaria y la esfera de los bienes de salud que "prohíba" los intercambios.[14]

Las donaciones de riñón *inter vivos* muy rara vez son anónimas, incluso si el anonimato se hace cada vez más común. La donación de sangre, por su parte, casi siempre es anónima. Hay dos razones para esta diferencia. La forma que de lejos es la más importante de la donación de órganos entre vivos es el trasplante de riñón. Aunque tengamos dos y sólo necesitemos uno, la extracción de un riñón conlleva un riesgo de muerte de 1 sobre 3 mil para el donador. El altruismo para con un individuo conocido, sobre todo un pariente, parece sobrepasar este riesgo, lo que no ocurre con un desconocido. Esta conclusión se impone con más razón para la donación de un lóbulo del hígado, en la cual la muerte del donador ocurre en 1 caso de cada 200. Para la transfusión de sangre, el riesgo para el donador es inexistente.

Además, el éxito del trasplante depende en buena medida de la compatibilidad genética de donador y receptor, en un grado mucho más elevado que en la trasfusión sanguínea. Aunque a veces se observan donaciones de riñón entre amigos, las donaciones a los familiares cercanos constituyen la mayoría de los casos. De este modo, la explicación del grado de anonimato en ambas prácticas hay que buscarla, en parte, en el riesgo para el donador y en parte en el beneficio para el receptor.

De manera general, el anonimato y la gratuidad son los mejores garantes de una motivación desinteresada. Inversamente, la publicidad abre la posibilidad de una presión social sobre los donadores potenciales por parte de los médicos, de la familia del receptor o de este mismo. Para contrarrestar la presión familiar, los médicos estadunidenses proponen a menudo a los donantes potenciales, al comienzo del examen médico, proporcionarles una excusa médica para rehusarse a donar. En Noruega, en cambio, son los propios médicos los que ejercen la mayor presión, presión suave pero insistente y generalmente eficaz.

[14] Michael Walzer, *Sphères de justice: Une défense du pluralisme et de l'égalité*, 1997, pp. 149-154. El autor establece una lista, según él exhaustiva, de catorce formas de intercambios prohibidos (*blocked exchanges*). La omisión en la lista de la venta de órganos se explica sin duda por la rareza de los transplantes *inter vivos* en esa época (1985).

Las transferencias póstumas tienen lugar cuando los individuos tienen la opción –por ejemplo en el momento de obtener su licencia de manejo– de autorizar la extracción de sus órganos en caso de muerte súbita. En Singapur, esta opción va aunada a la promesa de ser prioritario en la lista de personas a la espera de trasplante si en un momento dado se encontraran ellos mismos en ocasión de necesitarlo. Con esta excepción, la autorización de extracción póstuma en general no conlleva ni costos ni beneficios para la persona. Esto puede expresar muy bien lo que en el capítulo 3 llamé un *altruismo lexicográfico.*

En algunos países, las personas que presentan su examen para obtener su licencia de manejo tienen la opción de poner una marca en una casilla que reza "Autorizo la extracción y la utilización de mis órganos en caso de deceso". En otros países, la opción de cajón (*default option*) es autorizar la extracción, de suerte que hay que marcar una casilla que reza "No autorizo la extracción ni la utilización de mis órganos". En este caso, los no firmantes son mucho más numerosos que los firmantes en el primer caso. Desde el punto de vista del bienestar de la colectividad, este segundo sistema evidentemente es superior, tomando en cuenta la penuria universal de órganos para trasplante.

Consideremos por último la donación por procuración. Cuando una persona muere sin haber autorizado ni prohibido la extracción de sus órganos, el hospital suele pedir el permiso de la familia. En este caso, como en la donación póstuma, se trata de transferencias anónimas. La adjudicación de riñones se lleva a cabo siguiendo una lista nacional o regional que toma en cuenta la compatibilidad genética así como varios otros factores. En el momento de la autorización, entonces, nadie tiene la posibilidad de identificar al receptor. En algunos casos es posible tener, no obstante, una idea de la pertenencia del receptor probable a determinado grupo, por ejemplo un grupo étnico. Puede ocurrir, entonces, que la familia rechace la autorización para la extracción de órganos. En Estados Unidos, parece que la débil tasa de autorizaciones por parte de las familias negras se deba en parte al hecho de que el riñón extraído probablemente beneficiará a un individuo de raza blanca, tomando en cuenta la preponderancia de ese grupo en la población.

Si se considera la opresión histórica de los negros estadunidenses por parte de los blancos, la reacción es totalmente comprensible. Va en contra, no obstante, del principio fundamental del *individualismo*

ético, según el cual no se puede hacer responsable a un individuo por las acciones cometidas por otros miembros de un grupo al que pertenece, sobre todo si estas acciones se sitúan en un pasado más o menos lejano.[15] Es moralmente inaceptable preferir el desperdicio de un órgano a salvar la vida de un desconocido solamente debido a su probable pertenencia a un grupo históricamente enemigo.

Se observa la violación del mismo principio en los debates estadunidenses relacionados con los criterios no genéticos que deben regir la construcción de las listas de prioridad para los trasplantes de riñón. Por razones sociomédicas, los negros estadunidenses están sobrerrepresentados en las listas de espera. Por razones genéticas, un negro que requiere un riñón tiene menos oportunidades que un blanco de encontrar uno que sea compatible. Puesto que esta divergencia entre oferta y demanda constituye una injusticia escandalosa, se ha propuesto remediarla acordando una cierta prioridad a quienes están en la lista de espera desde hace mucho tiempo, esto es, a muchos negros. Los que se oponen a esta propuesta alegan que, como la población negra dona menos riñones que las otras, no tiene derecho a reclamar el privilegio de recibir más. Esta objeción, por supuesto, se basa igualmente en la violación del individualismo ético.

Señalé en el capítulo 1 que el desinterés puede realizarse en beneficio de valores supraindividuales, como la gloria de la nación, el florecimiento de la humanidad o la biodiversidad entendida como un fin en sí. En los dos ejemplos que acabo de revisar, es perceptible que el apego a los valores supraindividuales también puede *obstaculizar* el desinterés.

Considerando ahora la filantropía, hablaré sobre todo de los aspectos que son comunes a la filantropía hacia las causas y la filantropía hacia las personas, pero indicaré de vez en cuando cuestiones que son más específicas de una u otra.

La bibliografía acerca de las donaciones altruistas pone mucha atención en el hecho de que la mitigación de la miseria es un bien público. La acción de un benefactor no sólo beneficia a la persona que es objeto de su benevolencia sino también a los demás benefactores potenciales. En vista de que esta primera acción satisface en parte el deseo de éstos de mejorar la situación de la persona nece-

[15] Sobre este principio, véase mi artículo "Ethical individualism and presentism", 1993.

sitada, donarán menos. Esta situación se obtiene no sólo en el caso de la filantropía sino también en la transferencia de los hijos a sus padres; es susceptible de dar lugar al fenómeno paradójico de que dos benefactores donen menos que uno solo, de manera tal que un padre podría –teóricamente– tener interés en tener un solo hijo en vez de varios.

Para explicar cómo se produce la paradoja, se impone un mínimo de formalización. Sean dos altruistas A y B y una persona C que es el objeto de su benevolencia. A y B tienen cada uno una dotación inicial de m unidades de cuenta. Pueden elegir entre donar x o y a C, donde $2y < x$. La utilidad de cada agente altruista iguala la utilidad que obtiene de sus ingresos personales más una fracción k $(0 < k < 1)$ de la utilidad que obtiene C de sus ingresos propios. La utilidad que cada uno de los agentes A, B y C obtiene de un ingreso dado es la raíz cuadrada de dicho ingreso, lo que implica una utilidad marginal decreciente del ingreso. ¿Existen valores de k, m, x y y tales que (I) un solo altruista donaría x mientras que (II) cada uno de ambos altruistas donaría y? En este caso, el paso de un solo altruismo a dos empeora la situación de la persona a la que se quería beneficiar.

La condición (I) se satisface si

$$(m\text{-}x)^{1/2} + kx^{1/2} > (m - y)^{1/2} + ky^{1/2}$$

La intuición de base es simple. En razón de la utilidad marginal decreciente del ingreso, la cantidad transferida va a producir más bienestar en el receptor que en el donador, por lo menos si x y y son pequeños en relación con m. No obstante, este efecto se ve contrabalanceado por el hecho de que k es inferior a 1. La desigualdad será satisfecha, entonces, si el primer efecto domina al segundo.

		B dona	
		x	y
A dona	x	$(m-x)^{1/2} + k(2x)^{1/2}$	$(m-x)^{1/2} + k(x+y)^{1/2}$
	y	$(m-y)^{1/2} + k(x+y)^{1/2}$	$(m-y)^{1/2} + k(2y)^{1/2}$

Para examinar la condición (II), vamos a determinar la utilidad de A en los cuatro ejemplos del diagrama. Puesto que supuestamente A y B son rigurosamente idénticos, las conclusiones que se pueden sacar para la elección de A automáticamente valen también para B.

Se trata, entonces, de determinar las condiciones en las que A y por lo tanto B van a donar *y* en vez de *x*. Vamos a examinar solamente las condiciones suficientes, según las cuales A prefiere *y* a *x*, cualquiera que sea la elección de B.

$$(m - y)^{1/2} + k(x + y)^{1/2} > (m - x)^{1/2} + k(2x)^{1/2}$$
$$(m - y)^{1/2} + k(2y)^{1/2} > (m - x)^{1/2} + k(x - y)^{1/2}$$
$$(m - x)^{1/2} + kx^{1/2} > (m - y)^{1/2} + ky^{1/2}$$

La primera desigualdad expresa la preferencia de A por *y* si B dona *x*, y la segunda la misma preferencia en el caso en que B donara *y*. La tercera expresa la preferencia de A por *x* en caso de ser el único altruista. Ahora sí podemos proporcionar una respuesta positiva a la pregunta relacionada con la existencia de valores para *k*, *m*, *x* y *y* para los cuales las tres desigualdades son satisfechas. Se verifica fácilmente que las desigualdades son válidas para los valores de

$$k = ½,\ m = 25,\ y = 2,\ x = 6$$

Para estos valores se constata igualmente que

$$(m - x)^{1/2} + k(2x)^{1/2} > (m - y)^{1/2} + k(2y)^{1/2}$$

Nos encontramos, pues, ante un dilema del prisionero entre los dos benefactores: cada uno prefiere la situación en la que ambos donan mucho en vez de aquella en la que donan poco, y sin embargo cada uno prefiere donar poco haga lo que haga el otro. Puesto que evidentemente el objeto de la bondad prefiere también una donación más generosa, vemos que todo el mundo pierde.

Este ejemplo numérico conlleva, pues, dos anomalías. La primera es que el resultado es peor para cada uno de ambos donadores que si los dos hubieran donado más. Llamemos a éste el dilema del altruista, puesto que se trata de un caso particular del dilema del prisionero. Podemos observar que si ambos altruistas tienen la opción de *votar* por una ley que fije la misma contribución para todos, dicho de otra manera: un impuesto más que una donación, ellos votarán por 6 y rechazarán 2. Del mismo modo, si son sujetos del pensamiento mágico cada uno hará una contribución de 6 anticipando que su gemelo altruista hará lo mismo. Dicho de otra manera, cuando el agente

piensa poder elegir entre las dos casillas en la diagonal, prefiere (6, 6) a (2, 2). En la comparación vertical prefiera (2, 6) a (6, 6) y (2, 2) a (6, 2).

La segunda anomalía es que la situación del receptor es peor cuando hay dos donadores que cuando sólo hay uno. Llamemos a esto la paradoja del altruismo. Es menos robusta que el dilema del altruismo dado que se basa en la hipótesis un poco artificial de que los donadores son forzados a elegir entre 2 y 6. Puede mostrarse que si pueden elegir libremente su nivel de contribución la paradoja del altruismo no se presenta.[16] El dilema del altruista, no obstante, permanece intacto en esta hipótesis.

El dilema del altruismo se plantea para cualquier número de benefactores. La misma conclusión se impone. Cada benefactor escoge su contribución al bien público en función de las contribuciones de todos los demás. En el lenguaje de la teoría de juegos, su contribución es la "mejor respuesta" a la de ellos. Cuando cada contribución constituye la mejor respuesta a las contribuciones de todos los otros, se obtiene un equilibrio llamado "equilibrio de Nash" (o de "Cournot-Nash"). Se puede llamar entonces a este enfoque de la filantropía "altruismo de Nash", ya que se basa en el postulado de contribuciones altruistas que se determinan recíprocamente en un equilibrio de Nash.

Por las razones que acabo de exponer, las contribuciones que predice el altruismo de Nash se encontrarán muy por debajo de lo óptimo desde el punto de vista normativo. Dado que el bienestar del receptor es un *bien público* para los donadores potenciales, esta proposición no es más que un caso especial del teorema general según el cual la provisión de los bienes públicos sobre una base voluntaria se encuentra siempre por debajo de lo óptimo.[17] En sí mismo, este hecho obviamente no constituye una objeción al análisis positivo. Ahora bien, este implica también que en una población de tamaño relativamente importante las contribuciones individuales estarán no sólo por debajo de lo óptimo sino que serán casi inexistentes, lo que no corresponde con lo que se puede observar.

[16] Aanund Hylland, comunicación personal.

[17] Véase, por ejemplo, de Erik Schokkaert, "The empirical analysis of transfer motives", en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), *op. cit.* O bien J. Andreoni, "Philanthropy", en *ibid.*

Para la determinación empírica de las contribuciones individuales hay que tomar en cuenta no sólo los desembolsos monetarios sino también el voluntariado, que constituye a menudo la parte más importante de la filantropía. Constatamos entonces que, en las sociedades occidentales contemporáneas, el porcentaje del producto interno bruto que estas contribuciones significan varía de 1% (en Italia) a casi 5% (en los Países Bajos).[18] Hasta donde sé, no existe ningún modelo que permita predecir el monto exacto de las contribuciones en la hipótesis del altruismo de Nash. No obstante, parece existir un consenso entre los economistas sobre la idea de que ese monto, cualquiera que sea, es claramente inferior a las contribuciones constatadas empíricamente.

El análisis positivo sobre la base del altruismo de Nash implica también otras predicciones que no se verifican en el terreno. Más que entrar en los detalles, a menudo muy técnicos en este análisis, prefiero ocuparme de la respuesta de la profesión economista a esta aporía empírica. Como el altruismo de Nash se basa en dos supuestos, la hipótesis de motivaciones altruistas y la hipótesis de que las contribuciones se determinan recíprocamente en un equilibrio de Nash, hay que abandonar uno u otro de estos postulados, o incluso ambos.

Examinemos primeramente el rechazo del altruismo. Entre las alternativas a esta hipótesis, examinaré las siguientes:

1] el interés
2] el "desinterés interesado"
3] las motivaciones sociales
  a] el deseo de alabanzas y de prestigio
  b] el temor al ostracismo
  c] el deseo de ser envidiado
  d] la vergüenza de rehusar
  e] las normas cuasi morales: donar si (y sólo si) los otros donan
  d] el "corazón conmovido", "altruismo impuro", "*warm glow*", o "efecto Valmont".

En ciertas situaciones, donar a los pobres está en el interés inmediato de los ricos. A fin de prevenir una revuelta popular, los ricos

[18] J. Andreoni, art. cit.; Marc Bilodeau y Richard Steinberg, "Donative nonprofit organizations", en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), *op. cit.*

pueden hacer transferencias a los pobres ya sea por medio de la caridad individual, ya sea por medio de prestaciones sociales financiadas por un impuesto recabado entre los miembros de su clase. El último mecanismo, evidentemente, es el más eficaz, dado que en un juego de bien público como el de que aquí se trata, el beneficio que determinado individuo saca de su contribución es siempre inferior a ésta. Como lo señala Paul Veyne a propósito del evergetismo de la Antigüedad clásica, "estaba [...] en el interés de todos los notables no inmolarse en el ideal y dejar que los otros brillaran en su lugar".[19] Si de todos modos los notables acabaron donando a la ciudad, en parte es a causa de presiones sociales que los ricos ejercen unos sobre otros, y en parte por esnobismo. Volveré a estas motivaciones sociales. Por el momento, me limito a constatar que el sistema, evidentemente, es frágil. En cambio, si los ricos tienen la opción de *votar* por una transferencia que será obligatoria para todos, está en el interés directo de cada uno hacerlo, aunque luego trate de sustraerse a su obligación individual.

En el capítulo anterior hablé del desinterés interesado, a propósito de la tendencia a donar más a aquel que uno ama más. En las interacciones entre un número reducido de agentes, el amor puede resolver, en efecto, el dilema del altruismo. Si cada individuo no se preocupa más que de sus parientes y sólo les dona a ellos, la beneficencia no será un bien público. Quiero recordar también al lector una fórmula que tomo prestada de Serge-Christophe Kolm: los ricos "tienen sus pobres". Durante las campañas filantrópicas en los países occidentales, en ocasiones se pide a los contribuyentes que apadrinen a un individuo del tercer mundo preciso e identificado con su apellido, tal vez con objeto de evitar las repercusiones de la contribución en otros contribuyentes. Por la misma razón, cuando las universidades estadunidenses buscan atraer donativos se dirigen sobre todo a sus egresados. Se trata en todos estos casos de transformar, tanto como sea posible, un bien público y un bien privado.

Las motivaciones sociales juegan sobre todo en la filantropía dirigida a las causas. En lo que respecta al deseo de alabanzas, el acicate más importante lo proporciona el público, en el sentido de colectividad de ciudadanos. Recordemos la abnegación de Necker, una forma de voluntariado anticipado, motivada –según su hija– por "el

[19] P. Veyne, *op. cit.*, p. 325.

amor a la consideración". La comunidad más restringida de los donadores alimenta motivaciones diferentes. Para ellos, los que donan demasiado suscitan la envidia y los que donan demasiado poco provocan desdén. Para algunos, el deseo de ser envidiado constituye, en efecto, un móvil tan poderoso como lo son, para la mayoría de nosotros, el deseo de ser admirado y el terror de ser desdeñado. Estas motivaciones evidentemente sólo tendrán asidero si las contribuciones son *conocidas* por otros donadores o por donadores potenciales. Un estudio estadunidense encuentra que en efecto las donaciones de los egresados a su escuela de derecho son un tercio más elevadas cuando se hacen públicas.[20]

Por el contrario, la vergüenza de rehusar nace de la interacción entre el donador y el beneficiario o su representante. Según un autor que ha hecho contribuciones muy importantes al estudio de la filantropía, James Andreoni, "es una ley de hierro de la colecta de fondos que la gente no dona si no se le solicita".[21] Como tendré la oportunidad de señalar más tarde, esto parece ser igualmente cierto para la decisión de auxiliar a los judíos perseguidos. En ambos casos, esta observación puede interpretarse según dos hipótesis distintas.[22] O bien la solicitud de contribución o de auxilio puede proporcionar una *información* valiosa al donador potencial, que de otra manera habría podido ignorar la existencia del objeto de beneficencia. O bien la interacción cara a cara crea una situación en la que rehusarse será percibido como vergonzoso y penoso. Según algunos autores, la anticipación de este hecho es lo que puede inducir a que una persona cambie de acera cuando ve a distancia a un pordiosero sin hogar fijo.[23] Ahora bien, cuando es imposible sustraerse, la confrontación personal a menudo es muy eficaz. Para las contribuciones filantrópicas, la hipótesis informacional parece poco plausible. En nuestras sociedades modernas es difícil ignorar la existencia de un vasto conjunto de obras caritativas. En lo que respecta al auxilio brindado a los judíos, veremos que el asunto es más complicado.

[20] E. Schokkaert, art. cit., p. 161.

[21] J. Andreoni, art. cit., p. 1257.

[22] E. Schokkaert, art. cit., p. 160.

[23] Ésta sería una interpretación posible de los análisis que propone Gary Becker en *Accounting for tastes*, 1996, p. 232.

Para desencadenar las motivaciones sociales es importante que el donador potencial *sea observado* por otros agentes sociales, ya sean los ciudadanos en general, los otros donadores o los beneficiarios. Las normas cuasi morales, por el contrario, presuponen solamente que el contribuyente potencial esté en posibilidad de *observar* las acciones del prójimo. Si yo leo en un periódico que muchos de mis conciudadanos han contribuido para el auxilio de las víctimas de un tsunami, ninguna de esas personas tiene la posibilidad de observar si yo también lo hago. Sin embargo, en vista de sus contribuciones, la norma cuasi moral de cooperación condicional me dicta que siga su ejemplo. Inversamente, si me doy cuenta de que sus contribuciones son reducidas, ello me proporciona una excusa para no donar nada. Desde un punto de vista moral, y no solamente cuasi moral, se trata de un efecto perverso. Si los otros donan poco, la necesidad de auxilio será mayor y mi obligación moral de donar también será mayor.

Cuando los otros donan poco, la opción de la norma cuasi moral puede tener un origen interesado. Me permite, en efecto, a la vez preservar mi interés material *y* guardar una imagen de mí mismo como persona a la que no sólo mueve su interés. Inversamente, si yo sé que los otros donan mucho, puedo justificar mi abstención por medio de un razonamiento consecuencial diciéndome que una contribución de mi parte tendría poco efecto. Como vimos en el caso de las negociaciones salariales y en ciertas variantes del juego del ultimátum, tendemos a explotar la más mínima ambigüedad de una situación dada de una manera que nos sea ventajosa. Mientras menos ambigua es la situación, más grande es la fuerza del desinterés.

Para explicar la divergencia entre el volumen de contribución que predice el altruismo de Nash y el volumen efectivamente observado, la profesión económica ha explorado todos los enfoques que acabo de mencionar. La respuesta principal, no obstante, ha sido conceptualizar la contribución individual como un *bien privado* para el individuo. Se habla a este respecto del efecto "corazón conmovido", de "altruismo impuro" o de "*warm glow*", pero yo prefiero la expresión "efecto Valmont". Me permito citar por tercera vez el pasaje pertinente de *Las relaciones peligrosas*: "Estaba asombrado del placer que se experimenta al hacer el bien; y estaría tentado de creer que lo que llamamos gentes virtuosas no tienen tanto mérito como se nos hace creer".

En este mecanismo, lo que está en juego no es el amor al prójimo, como en el desinterés interesado, sino simple y llanamente el amor

propio. Se dona, por así decir, a uno mismo, por intermediación del prójimo, que sólo sirve de vehículo o de ocasión para el amor propio. Es como si usted pagara a alguien para que le ofreciera alabanzas que no están destinadas a una tercera persona sino a su propia satisfacción. Aunque sea absurda, a veces encontramos esta práctica en la realidad. Requiere, evidentemente, una cierta capacidad de engañarse a uno mismo. De la misma manera, para constituir una motivación *ex ante* del donativo, el efecto Valmont no podría ser el móvil *consciente*. Como ya lo he señalado en varias ocasiones, la aprobación por parte del agente de su propia generosidad se desmoronaría si tomara conciencia de que el donativo ofrecido al otro provenía de su deseo de aprobarse.

El efecto Valmont parece suficiente para explicar ciertas observaciones curiosas, en especial el carácter no aditivo de la evaluación de los bienes públicos. Cuando uno pregunta a una persona cuánto estaría dispuesta a pagar por un bien público como un parque natural, es posible que su respuesta refleje no sólo la utilidad que obtendría del bien sino también el efecto Valmont. Si ése es el caso, la consecuencia es que la suma de evaluaciones para dos bienes públicos distintos será más importante que la evaluación de dos bienes públicos tomados juntos como un solo bloque. Como lo demostraron Kahneman y Knetsch, éste es efectivamente el caso.[24] Ellos muestran que el excedente de impuestos que los habitantes de Toronto están dispuestos a pagar con objeto de conservar intactas las poblaciones de peces en todos los lagos de Ontario es apenas superior al aumento que consentirían para obtener el mismo resultado en una pequeña parte de la provincia solamente. El efecto Valmont, suponiendo que sea idéntico en ambos casos, domina ampliamente la preocupación ecológica desinteresada.

Este resultado tiene un considerable alcance práctico. Cuando se trata de construir una represa o de transformar una parte del territorio en parque nacional, es conveniente formarse una idea tan precisa como sea posible de los costos y de los beneficios ecológicos. Como éstos se derivan de la experiencia subjetiva de los individuos, parecería apropiado determinarlos pidiendo a los usuarios que tasen el sacrificio que estarían dispuestos a consentir. Este método, llamado de

[24] D. Kahneman y J. Knetsch, "Valuing public goods: The purchase of moral satisfaction?", 1992.

"evaluación contingente", es en efecto ampliamente utilizado. Ahora bien, si las incoherencias que acabo de citar constituyen un problema intrínseco del método, su valor se ve reducido considerablemente.

Decir un precio hipotético que uno estaría dispuesto a pagar no cuesta nada. Por ello no es sorprendente que el efecto Valmont juegue aquí a sus anchas. Evidentemente, es importante saber si el efecto también está marcado en los comportamientos que exigen un sacrificio real más que hipotético. El mejor estudio sobre el tema se encuentra en un artículo innovador de Thomas Palfrey y Jeffrey Prisbrey.[25] En los experimentos que ellos hicieron, los cuatro miembros de un grupo reciben un cierto número de fichas que luego pueden transferir al grupo o guardar para sí. En uno y otro caso, las fichas son convertibles en dinero de acuerdo con dos tasas de cambio diferentes. Al manipular estas tasas se puede hacer variar a la vez la *eficacia* de las contribuciones al bien público y su *costo de oportunidad*.

La eficacia se mide por una *tasa de cambio pública*: la suma de dinero v que se transfiere a cada uno de los miembros del grupo (incluido el sujeto) tras la contribución de una ficha por parte del sujeto. Esta tasa, que varía de 3 a 15 de un grupo a otro, forma parte de la información pública que se comunica a los sujetos. El costo de la contribución de una ficha se mide por medio de una *tasa de cambio privada*: el equivalente en dinero de una ficha r_i para el individuo i. Esta tasa, que varía entre 1 y 20 según los sujetos, pertenece a la información privada de cada sujeto. Si contribuye con una ficha, el sujeto recibe, como todos los miembros de su grupo, una suma de v, al mismo tiempo que renuncia a una suma de r_i. El costo de oportunidad, luego, es $(r_i - v)$.

La hipótesis de motivación altruista implica que las contribuciones aumenten con la tasa de cambio pública. Mientras mayor bien se puede hacer, más se hace. La hipótesis del efecto Valmont implica, según los autores, que las contribuciones varían de manera inversa al costo de oportunidad de la donación. Mientras más cuesta hacer el bien, menos bien se hace. Los autores muestran que el altruismo no tiene más que un débil impacto en las contribuciones observadas, mientras que el efecto Valmont demuestra tener un fuerte poder explicativo.

[25] Thomas Palfrey y Jeffrey Prisbrey, "Anomalous behavior in public goods experiments: How much and why?", 1997.

Queda por determinar si en efecto se trata del efecto Valmont. La correlación negativa entre los costos de oportunidad y el monto de la contribución puede explicarse con el siguiente razonamiento: "*Me gustaría contribuir al bien común,* a condición de que el costo de oportunidad no sea demasiado elevado. Esta condición se alcanza (I) si el valor para mí de los bienes que yo puedo asignar a mi contribución es poco elevado o (II) si la eficacia de mi contribución es tan elevada que saco un gran provecho personal". Según los autores, la frase que subrayé expresaría el efecto Valmont. El agente obtiene una utilidad o un placer directos del acto de contribuir, independientemente del bien que los otros obtengan. Si este placer supera los costos de la contribución, el agente contribuirá. En el altruismo, el arbitraje se hace entre el placer que obtengo de mi ingreso y el que obtengo del ingreso de los otros. En el efecto Valmont, el arbitraje se hace entre el placer de donar a los otros y el ingreso del que me privo al donar.

Formulado así, el efecto Valmont predice contribuciones muy módicas. Si el acto de donar, independientemente de la importancia de la contribución, es la fuente principal del placer de dar, mientras que el costo de donar aumenta con la contribución, la contribución óptima debería ser apenas superior a cero. En efecto, existen personas que se comportan así; encontramos ejemplos en las novelas de Jane Austen; pensemos, por ejemplo, en sir Walter Elliott en *Persuasion.*[26]

De manera general, no obstante, hay que creer que el efecto Valmont sólo se produce a partir de un cierto umbral de contribución. Recordemos que el efecto no se produciría sin la convicción de donar con el fin de que ello beneficie a los otros más que a uno mismo. Para el común de los mortales, esta creencia exige una contribución por arriba de la mínima. Volveré a este asunto en la conclusión.

De esta manera, la diferencia entre el altruismo y el efecto Valmont se reduce a una diferencia entre dos mecanismos por medio de los cuales el bien que puede hacerse a los otros influye en las decisiones individuales. Según el altruismo, forma parte del maximando. Según el efecto Valmont, constituye una coacción o un umbral. La capacidad del efecto Valmont de explicar la filantropía dependería entonces de la distribución de los umbrales en la población.

[26] Jane Austen, *Persuasion,* 1980.

Una debilidad empírica de las teorías que recurren al efecto Valmont es su incapacidad para explicar las reacciones de las poblaciones en las catástrofes naturales, como un tsunami o un terremoto. En cambio, están mejor ubicadas para explicar la filantropía más cotidiana de los individuos que han adquirido la costumbre de donar una parte de sus ingresos a obras caritativas. Todo parece indicar que, en la vida real, se observa tanto el altruismo como el efecto Valmont, en proporciones sin duda variables, cambiantes y difíciles de determinar.

Dicho esto, los economistas parecen tener una inclinación natural por el efecto Valmont. Muy a menudo su primer reflejo es explicar los comportamientos suponiendo que los agentes son *egoístas*, es decir que los mueve su interés material. Cuando se ven forzados por los hechos a abandonar esta hipótesis, prefieren el efecto Valmont a la hipótesis altruista dado que, según el primero, los agentes siguen siendo por lo menos *egocéntricos*, lo que desde el punto de vista económico puede parecer más realista. A los ojos de los economistas es más normal que una persona "compre satisfacción moral", para retomar el título del artículo de Kahneman y Knetsch, que tener una preocupación desinteresada por los otros. Ahora bien, no parece que hayan notado que al insistir en el egocentrismo de los agentes sacrifican la racionalidad de éstos, pues el efecto Valmont depende de manera *esencial* del autoengaño. Como ya lo dije, es comparable al acto de pagar a alguien para que lo alabe a uno. En el capítulo final, aportaré sin embargo algunos matices a esta proposición.

Al explicar la donación por el placer de donar los economistas coinciden con los neurocientíficos, que empiezan a explicar, como vimos en el capítulo 4, el acto de castigar con el placer de castigar. En ambos casos, podemos preguntarnos si la explicación también es válida para las situaciones triádicas. Si bien es un hecho que estamos más dispuestos a auxiliar a aquellos que han auxiliado a otros, la explicación por medio del efecto Valmont no parece muy plausible. De la misma manera, no se ha demostrado que nuestra tendencia a castigar a quienes han hecho daño a una tercera persona se deba al placer que obtenemos castigando. Éstos son temas de investigaciones futuras.

Se concibió el efecto Valmont para explicar que el dilema del altruismo es compatible con contribuciones filantrópicas generosas. Si podemos adelantar otros argumentos para reducir la importancia del dilema, tal vez no sea necesario remitirnos al efecto Valmont. ¿De

qué argumentos podría tratarse? El altruismo de Nash presupone que los contribuyentes potenciales están perfectamente informados de las contribuciones de los otros. En una población de cien millones de adultos, cada uno elegiría entonces su nivel de contribución como la mejor respuesta a la suma de las contribuciones elegidas por todos los demás. La teoría no pretende explicar el *proceso* a través del cual se llega a esta situación. Lo único que afirma es que una vez llevada a cabo ningún individuo tiene razón alguna para apartarse de ella.

Esta hipótesis es de un irrealismo, léase un surrealismo extremo. Después de una catástrofe como un terremoto o un tsunami sin duda es posible obtener, gracias a los medios, una idea relativamente exacta de las contribuciones que otros ya hicieron, y tomar una decisión propia en función de ella. De mis observaciones anteriores se deduce, no obstante, que el hecho de saber que los otros han donado mucho animará a algunos para donar mucho mientras que incitará a otros a donar poco. El efecto neto, en general, sigue siendo indeterminado. Además, es totalmente irrealista suponer que los individuos toman sus decisiones *anticipando* las contribuciones de quienes aún no han donado nada.

En situaciones más cotidianas, el individuo medio sólo tiene una vaga idea de las contribuciones de los otros y sin duda no le concede mucha importancia. Según lo que sabemos de las opiniones de los ciudadanos acerca de los temas un poco complicados, éstas son muy cambiantes. Ante una determinada pregunta pueden suscitarse reacciones verbales muy variables por manipulaciones verbales que, lógicamente, no deberían influir en absoluto la respuesta. La excepción principal concierne a las obras de beneficencia locales, organizadas en torno a una iglesia, un museo o una universidad. En este caso, la información proviene de una institución o de un ámbito que también son capaces de desencadenar las motivaciones sociales de las que hablé más arriba. Anonimato e información casi nunca van juntos.

Para concluir, sería demasiado decir que el efecto Valmont es un artificio teórico inventado para resolver un seudoproblema. Parece más exacto decir que ha ganado una importancia teórica desproporcionada que se debe a la vez a la sobreestimación del problema empírico del altruismo de Nash y al dogmatismo inocente de la profesión económica.

El último ejemplo al que pasaré revista es el del auxilio brindado a los judíos de la Europa nazi y su asilo, ya sea en Alemania o en los países ocupados. Existe una considerable bibliografía acerca de las motivaciones de los individuos que tomaron la decisión, siempre llena de riesgos y de peligros para sí mismos, de acudir en ayuda de los perseguidos. No citaré aquí más que dos artículos, con objeto de oponerlos.

El primer artículo se inscribe en una tradición que busca la explicación del comportamiento de las personas que auxiliaron a los judíos en su *personalidad altruista.*[27] Para los investigadores que se inscriben en esta tradición, la personalidad de un individuo se expresa en la coherencia y la estabilidad de sus elecciones en las diversas situaciones y en el tiempo. A Fulano le preocupa poco el futuro, rasgo de carácter que se expresa a la vez en su negligencia en lo que respecta a su salud y en el hecho de no ahorrar nada para su vejez. Zutano es de naturaleza altruista, rasgo que se expresa a la vez en sus contribuciones filantrópicas y en las donaciones de sangre que hace. Innumerables proverbios dan testimonio si no de la realidad de estos rasgos por lo menos de nuestra convicción de que en realidad existen: "quien roba una vez, roba diez", "el que miente, si no lo pillan, no se arrepiente".

Sin embargo, la sabiduría proverbial no es infalible. La creencia en una personalidad individual coherente y estable, si bien está muy extendida, es falsa. Es lo que dice con toda claridad Montaigne en su ensayo "De la inconstancia de nuestras acciones":

Como se ve en el joven Catón: quien ha tocado una marcha [en un teclado] las ha tocado todas; es una armonía de sonidos muy acordes que no puede desmentirse. Para nosotros, a contrapelo, para tantas acciones se requieren tantos juicios particulares. Lo más seguro, en mi opinión, sería remitirlos a las circunstancias vecinas, sin entrar en mayor búsqueda y sin concluir ninguna otra consecuencia.[28]

Por lo cual un hecho valeroso no hace a un hombre valiente; el que lo hiciera con propósito una vez lo haría siempre y en cualquier ocasión. Si fuese

[27] Kristen R. Monroe, Michael C. Barton y Ute Klingemann, "Altruism and the theory of rational action: Rescuers of Jews in nazi Europe", 1990.

[28] Montaigne, *op. cit.*, p. 248, II, 1.

una costumbre de virtud, y no una ocurrencia, haría un hombre igualmente decidido frente a todos los accidentes, tanto solo como en compañía, tanto en un terreno cercado como en una batalla; ya que, dígase lo que se diga, no hay una valentía en el adoquín [la calle] y otra en el campo [en campaña]. Con igual bravura soportaría una enfermedad en su cama que una herida en combate, y no temería más a la muerte en su casa que en un ataque. No veríamos a un mismo hombre abrir brecha con valiente aplomo y atormentarse después, como una mujer, por la pérdida de un proceso o de un hijo.[29]

Según Montaigne, claro, semejantes incoherencias son justamente lo que observamos. Los actos de valor, de altruismo o de previsión deben, como él lo señala, "remitirse a las circunstancias vecinas" más que a un pretendido "hábito de virtud". Esta proposición ahora es ampliamente aceptada por la profesión psicológica.[30]

El artículo citado contrapone a los que auxiliaron a los judíos y a los que no lo hicieron. Los primeros son, según la fórmula de Monroe, Barton y Klingemann, "Las personas de John Donne" (*John Donne's people*), expresión que remite al conocido texto de este poeta isabelino:

Ningún hombre es una isla, completa en sí misma; cada hombre es un trozo del continente, una parte del conjunto; si una porción de tierra se la lleva el mar, Europa se ve empobrecida, como si lo fuera un promontorio, la villa de tus amigos o la tuya. La muerte de cada hombre me disminuye, ya que estoy implicado en la humanidad. Nunca preguntes por quién doblan las campanas: doblan por ti.[31]

Los que no auxiliaron a los judíos, en cambio, se ven a sí mismos como individuos aislados y sin defensa, más que como miembros de una humanidad común. Se dicen: "¿Qué podría hacer yo, un individuo solo, contra los nazis?" Los que sí socorrieron a los judíos se preguntan: "¿Qué otra cosa podía yo hacer? Era imposible no acudir en su ayuda".

[29] *Ibid.*, p. 250.

[30] Walter Mischel, "Towards an integrative science of the person", 2004; Lee Ross y Richard E. Nisbett, *The person and the situation*, 1991; John Michael Doris, *Lack of character*, 2002.

[31] John Donne, *Méditations en temps de crise*, 2002, pp. 72-73.

Hasta donde sé, no existe ningún dato relacionado con el comportamiento de quienes auxiliaron a individuos en otras situaciones que invocaran el altruismo. Debe pensarse que los resultados que acabo de citar se aplican tanto a ellos como a los otros. Una persona dispuesta a arriesgar su existencia por una familia judía a la que no conoce podría mostrarse intratable en negociaciones con un inquilino de muchos años a quien un día se le dificulta pagar el alquiler.

En esta hipótesis, interroguémonos acerca de las razones que pueden explicar que algunos se volvieran "justos entre las naciones", expresión adoptada en Israel para quienes pusieron en peligro su vida para salvar a los judíos. El segundo artículo aporta una respuesta de una sorprendente simplicidad: "porque me lo pidieron".[32] En la muestra analizada de personas que socorrieron a los judíos, 237 de 359 afirman que ayudaron porque se lo habían pedido. Dicho de otra manera, menos de una tercera parte tomaron la iniciativa por sí mismos. Además, 4% de aquéllos a quienes se les pidió rechazaron hacerlo.

Los autores proponen para estos hechos la siguiente explicación. Por una parte, fuera de la comunidad judía, muy pocos individuos conocían la situación de las personas que requerían auxilio. Una iniciativa personal por parte de un individuo que podía acudir a ayudarlos corría el riesgo de ser no solamente infructuosa sino también peligrosa, si la persona a quien se dirigía lo denunciaba a los alemanes. La tasa de rechazo tan baja indica la importancia de *mediadores* capaces de identificar a la vez a las personas en peligro y a aquellos que responderían positivamente a una solicitud de auxilio.

Aunque los autores califican su explicación como "situacional" más que "caracterial", me pregunto si ése es realmente el caso. Su análisis es compatible, en efecto, con la existencia de una personalidad altruista a la que sólo le falta la información necesaria para actuar. Cuando una tercera persona en posesión de esta información y capaz de vislumbrar su altruismo le pide ayuda, acepta sin titubear. Ella habría hecho lo mismo, según esta interpretación, en cualquier otro encuentro con personas necesitadas y conocidas.

Se podría imputar, no obstante, otra estrategia a los mediadores: no buscar descubrir a los altruistas sino detectar a aquellos que se-

[32] Federico Varese y Meir Yaish, "The importance of being asked: The rescue of Jews in nazi Europe", 2000.

rían incapaces de rehusar en una situación cara a cara. Vimos que, cuando hay abundancia de información acerca de los objetos de beneficencia, un cara a cara a menudo es necesario para suscitar una contribución. En el caso del auxilio brindado a los judíos, el cara a cara proporciona a la vez la información y la motivación necesarias, pero según este razonamiento la segunda función sería la más determinante.

Esta observación, si bien es absolutamente especulativa en lo que respecta al auxilio brindado a los judíos, permite hacer una observación que lo es menos. Las reacciones de los individuos a las situaciones en que se encuentran no se producen ni de manera automática, según su "personalidad", ni totalmente al azar. Existen regularidades o coherencias "locales", de modo que determinada persona enfrentada a una situación precisa responde de manera ampliamente previsible. Fulano no limpia nunca la casa si no se le pide, pero a menudo toma la iniciativa para emplear su tiempo libre en la diversión de sus hijos. Un funcionario es rígido con sus subordinados pero flexible con sus superiores jerárquicos, mientras que con otro ocurre exactamente lo inverso. Ni uno ni otro tienen una personalidad rígida o flexible. Si se puede hablar de su personalidad, sólo es en el sentido de un *haz de pares de situaciones-respuestas*. Incluso si hay poca coherencia sincrónica o intersituacional, puede haber un grado considerable de coherencia diacrónica e intrasituacional.[33]

El alto grado de especificidad del comportamiento altruista no es un misterio, al parecer, para los recaudadores de fondos. Tienen que saber distinguir a los donadores potenciales que desearían permanecer en el anonimato de aquellos que viven según el proverbio francés: "bondad que no se sabe no vale nada". Entre estos últimos, para algunos la preocupación principal puede consistir en dar a conocer su contribución a contribuyentes rivales; para otros, se trata de hacer que los miembros de su círculo social se enteren de la donación. En pocas palabras, la "personalidad altruista" se disuelve en un conjunto de altruismos locales.

[33] Walter Mischel proporciona una excelente exposición sobre este punto en W. Mischel, art. cit.

7. LAS MISIONES SUICIDAS

A priori, las acciones que frecuentemente reciben el nombre de misiones suicidas parecen desinteresadas en el grado más alto. Requieren un sacrificio supremo, la donación de la vida en beneficio de una causa nacional o religiosa. En un gran número de casos, esta primera intuición sin duda es correcta. En otros, es necesario buscar en otra parte la motivación que suscita estos actos.

Estamos ante un terreno de difícil acceso para el análisis, en el cual ante todo hay que evitar la seudoprecisión. Existen modelos económicos que se esfuerzan en explicar el autosacrificio suponiendo que los agentes maximizan su utilidad según tal o cual función precisa, a la luz de la probabilidad subjetiva que asignan, por ejemplo, a la existencia del más allá. Agregan, desde luego, que al comparar la vida terrenal con la del más allá los agentes utilizan una tasa de descuento positiva para calcular su valor presente. En mi opinión, estos esfuerzos se hacen en vano y dan testimonio de una *hybris* intelectual incontestable. Examinaré un ejemplo preciso de ello al final de este capítulo. Los análisis que habré de proponer por mi cuenta son bastante más vagos, lo que me parece que refleja mejor la complejidad del tema.

Utilizaré la expresión "misión kamikaze" en su sentido original, que designa a los pilotos japoneses que estrellaron sus aviones contra los acorazados estadunidenses a fines de la segunda guerra mundial. Hablaré de "misiones suicidas" para nombrar los ataques en los cuales la muerte del atacante es una condición necesaria para el éxito de la misión. Hablaré de "ataques sin salida" para designar la categoría más general de los ataques en los cuales el atacante no tiene ninguna oportunidad de sobrevivir, como una ofensiva en la que de seguro se provocará una respuesta letal instantánea o una misión de bombardeo llevada a cabo con la cantidad de gasolina justa para llegar al blanco. Una categoría todavía más general es la de los "actos sin salida", como cuando los primeros cristianos prefirieron morir antes que renegar de su religión. Hablaré de los "suicidas con fines políticos" cuando es la propia muerte del suicida la que busca pro-

ducir un efecto político. En esta categoría se puede incluir las amenazas de suicidio, como las huelgas de hambre.

Nótese que las dos últimas categorías no implican, o no necesariamente, la muerte de otras personas además del mártir. Volveré a esta relación entre la muerte que uno se da y la que se impone a otros.

Se observan ataques kamikazes, misiones suicidas y ataques sin salida en diversas épocas y en diferentes países. Los ejemplos más importantes de la época contemporánea son los siguientes:

- Los kamikazes japoneses en 1945
- Los miles de adolescentes iraníes utilizados como detonadores humanos en la operación de limpieza de los campos minados en la guerra contra Iraq en 1980
- El Líbano en los años ochenta
- Los Tigres Tamiles en Sri Lanka
- El PKK (partido de los trabajadores del Kurdistán) en Turquía
- Palestina
- Los ataques organizados por Al-Qaeda (África, 11 de septiembre, Bali)
- Cachemira
- Chechenia
- Iraq
- Afganistán

Es útil subrayar que el caso de Iraq, que cuantitativamente sobrepasa de lejos a los otros, también es del que menos sabemos. Del mismo modo, algunas generalizaciones que se proponen más adelante pueden no ser válidas para este caso. Iraq es único por el hecho de que, al parecer, la mayoría –y sin duda la gran mayoría– de los ejecutores de los ataques suicidas provienen de otros países de la región, en especial de Siria, Arabia Saudita y el Magreb. La comparación se impone con los jihadistas de Afganistán en los años ochenta, con la diferencia de que estos últimos fueron a buscar el martirio en el campo de batalla más que en ataques suicidas.

Antes de emprender el análisis, cabe señalar con algunas cifras aproximadas la importancia cuantitativa del fenómeno.

El número de pilotos kamikazes japoneses se elevaba a casi 4 mil. Después del censo más completo y más reciente, entre 1981 y 2005 hubo 1 108 ataques suicidas, casi la mitad de ellos en Iraq durante

la ocupación estadunidense.[1] Según una lista menos completa, habría habido 315 ataques entre 1980 y 2003, es decir, sin contar a Iraq. El autor del libro que proporciona esta lista indica también, para cada ataque, los métodos utilizados, el blanco y el número de víctimas.[2] Sin contar el ataque del 11 de septiembre, esa cifra es del orden de 3 mil, lo que equivale tal vez a la mitad del número total de víctimas de ataques terroristas durante el mismo periodo. Se trata de un método muy eficaz, puesto que las misiones suicidas sólo constituyen el 1.6% del total de las acciones terroristas.

La finalidad de las misiones kamikazes japonesas fue únicamente militar, como suelen serlo en general las misiones suicidas en Sri Lanka. En el Medio Oriente, la finalidad de las misiones suicidas era militar al principio, como en el Líbano de los años ochenta, para volverse luego cada vez más política y, quizá, religiosa. El objetivo de los ataques sin salida muy a menudo es militar. Ejemplo de ello es el caso de los militantes islamistas en Cachemira cuando atacaron una instalación militar india con una ametralladora para matar un máximo de enemigos antes de ser ellos mismos muertos. La motivación de Al-Qaeda, como todo lo que concierne a esta organización, permanece envuelta en el misterio. No se sabe si el objetivo último de sus dirigentes es la propagación de la fe o la expulsión de los estadunidenses de Arabia Saudita.

Antes de continuar, conviene establecer una distinción esencial. Cuando se habla de la motivación de un ataque suicida, hay que precisar si se trata de la motivación de los *dirigentes* que establecen el plan de ataque, o bien de la de los *militantes* que la ejecutan. Si bien me interesa sobre todo esta última, ambas están ligadas. Como veremos, el interés de los dirigentes en disponer de ejecutores confiables permite excluir la hipótesis que indica que los atacantes serían personas mentalmente inestables o incluso psicóticas.

Puede existir un conflicto entre las motivaciones existentes en ambos niveles, el de la organización y el del atacante. Un ataque suicida produce efectos, o sus efectos previstos, por medio de dos mecanismos distintos. Por una parte, la matanza de civiles o de militares crea una presión al gobierno enemigo buscando hacer cambiar su política. Así, los ataques a las fuerzas estadunidenses y francesas

[1] Diego Gambetta, *Making sense of suicide missions*, 2005.
[2] Robert Pape, *Dying to win: The strategic logic of suicide terrorism*, 2005.

en Líbano alcanzaron la meta deseada, a saber: el retiro de la región de esas tropas. Cuando en 1985 Israel se retiró de la mayor parte del Líbano del Sur, y cuando en 1994 el gobierno de Sri Lanka entabló negociaciones con los Tigres Tamiles, la mayoría de los observadores vieron en ello el resultado victorioso de los ataques suicidas.

Por otra parte, un ataque suicida debe su eficacia a un efecto demostrativo. Nada hay que pueda dar un mejor testimonio de la seriedad de un compromiso con una causa que la voluntad de sacrificar la propia vida por ella. Algunos autores, no obstante, señalan exactamente lo contrario: el acto de sacrificar la propia vida sería el testimonio de la ausencia total de valor de ésta y justificaría, entonces, la lucha contra un régimen que despoja a su población de toda razón para vivir. En mi opinión, esta proposición se ve invalidada por el hecho, que los psicólogos han documentado ampliamente, de que los individuos se adaptan a las circunstancias más difíciles a fin de mantener un nivel de satisfacción más o menos constante.[3] Justamente porque incluso los atacantes suicidas tienen apego a la vida su sacrificio tiene un gran valor comunicativo. Desde esta perspectiva, el impacto de un ataque suicida aumenta no sólo con el número de muertos entre los enemigos sino también con el número de personas que eligieron morir.

Una cantidad importante de éstas podría incluso contrabalancear una cifra pequeña de los primeros. Los organizadores podrían montar una operación costosa en vidas humanas de su propio bando, sin gran rendimiento en términos de enemigos muertos, puesto que para ellos ese costo sería al mismo tiempo un beneficio. En esto puede constatarse, me parece, una clara evolución en el tiempo. En los primeros ataques suicidas en Líbano, los organizadores trataban de evitar desperdiciar vidas humanas. Tenían un objetivo militar y apreciaban la eficacia instrumental. Durante los primeros ataques contra Israel, las organizaciones palestinas también parecían tener como objetivo influir en el enemigo. Buscaban sembrar el terror entre la población israelí con la esperanza de doblegar al gobierno.

Con el paso de los años, la vanidad de esa esperanza se volvió visible. Sin embargo, los ataques han continuado. Tal vez la razón sea que la audiencia-meta se había desplazado. Más que buscar desestabilizar a la sociedad israelí, los responsables palestinos se esforzaban ahora

[3] Shane Frederick y George Loewenstein, "Hedonic adaptation", 1999.

para impresionar a la opinión internacional así como a sus rivales en otras organizaciones instaladas en Cisjordania. Un indicio importante de esta última motivación es el grado en que los ataques son "firmados" o reivindicados. Si una organización desea evitar represalias, la reivindicación no tiene ningún sentido. Si, por el contrario, desea adquirir un ascendiente sobre un grupo rival, ésta es esencial.

Así, se puede clasificar en tres categorías a los suicidas que persiguen fines políticos, según el número óptimo de personas muertas además del suicida. Para los monjes vietnamitas que se inmolaron (se hablará de ellos más abajo) ese número fue de cero. Para la Hezbolá de los años ochenta, fue el máximo posible. Como veremos, este criterio también tenía un significado religioso. Para las organizaciones palestinas de la segunda Intifada, parecería que el número óptimo era inferior al número máximo. Como el valor comunicativo de las acciones primaba sobre su valor instrumental, no fueron concebidas para matar tantos israelíes como fuera posible.

En cierta medida, los atacantes son peones colocados en el tablero por jefes comprometidos en un juego estratégico de una gran complejidad. Al mismo tiempo, los ataques requieren voluntarios, al igual que las operaciones militares de alto riesgo durante las guerras. Uno puede preguntarse si el valor comunicativo del sacrificio constituye una motivación suficiente para presentarse como voluntario. En cambio, la voluntad de asolar al enemigo, reforzada en muchos por el deseo de venganza y un agudo resentimiento, me parece una motivación más a la altura del sacrificio.

Las intuiciones que acabo de presentar –la palabra "conclusiones" sería demasiado fuerte– se relacionan con la situación en Medio Oriente. Las sociedades asiáticas, en cambio, ofrecen numerosos ejemplos de suicidios con fines políticos que se basan en el valor comunicativo del sacrificio. En un estudio muy completo, Michael Biggs analiza 553 actos individuales de autoinmolación o, de manera más precisa, de autoincineración que rastreó, tres cuartas partes ocurridos en India, Vietnam del Sur y Corea del Sur.[4] Según él, el número real de episodios sin duda es varias veces mayor. El origen de esta práctica se encuentra en la reacción de un monje budista vietnamita, Quang Duc, ante la discriminación contra su religión por parte del régimen católico de Diem. Con este acto la autoincinera-

[4] Michael Biggs, "Dying without killing: Self-immolations 1963-2002", 2005.

ción entró en el repertorio de las protestas en Vietnam, donde serviría, algunos años después, para marcar la oposición a la guerra entre las dos partes del país, en primera instancia, y luego al régimen comunista del país unificado.

Su acto también tuvo émulos y eco en otros países. Un acto célebre fue la autoincineración en 1969 de un estudiante checo, Jan Palach, para protestar por la invasión soviética a su país. Un episodio menos conocido y más sorprendente para nosotros fue la ola de autoincineraciones, en 1990, de 200 miembros de las castas superiores de India para protestar contra una ley que aumentó el número de lugares reservados a las castas inferiores tanto en las universidades como en la administración pública. Al tiempo que reveladores de la fuerza de la solidaridad de casta en ese país, esos actos constituyen un fenómeno que sobrepasa mis competencias, y no volveré a ocuparme de él.

Después de estas observaciones preliminares, me centro ahora en el papel del desinterés en las misiones suicidas y los suicidios con fines políticos. Como lo hice para el análisis de la filantropía, examinaré las hipótesis alternativas que se han formulado para dar cuenta de estos comportamientos. Consideraré de manera especial las siguientes causas candidatas:

1] No tener nada qué perder
2] Una disposición suicida preexistente
3] Interés en la salvación
4] Altruismo familiar
5] Motivaciones sociales
  a] El deseo de venganza
  b] La presión de los pares
  c] La presión de los superiores
  d] El deseo de gloria o de redención póstuma
6] El deseo de actuar

Esta lista evidentemente es muy heterogénea, lo que refleja la variedad de situaciones en las cuales esta práctica ha sido observada así como la multiplicidad de enfoques adoptados por los investigadores que la estudian.

Comencemos por las explicaciones que parten de la hipótesis de que aquellos que se ofrecen como voluntarios al suicidio lo hacen porque no tienen nada que perder. Esta idea es inaceptable no sólo

por la razón que ya indiqué, es decir que incluso los más pobres tienen apego a la vida, sino también y justamente porque no son los más pobres los que se ofrecen como voluntarios. Según varios estudios recientes, los atacantes suicidas en Palestina en general tienen ingresos y un nivel de educación más altos que el promedio de la población.[5]

Sin embargo, no se puede asegurar nada sobre este punto, puesto que ignoramos el estado socioeconómico de los individuos que fueron *rechazados* por la organización a la que se presentan. En la medida en que una calificación importante para un atacante suicida es de poder mostrar el comportamiento y sobre todo el habla de la población en la que tendrá lugar el ataque, la organización va a preferir a los individuos con más escolaridad. En palestina, parece ser, el reclutamiento se hace sobre todo en los campus universitarios.

Agreguemos también que la eliminación de la hipótesis según la cual los atacantes serían reclutados entre el sector más pobre de la población no permite concluir que la pobreza no tiene nada que ver en la causalidad de los ataques. Por su origen, Marx y Engels pertenecían a la burguesía acomodada, lo cual no les impidió luchar por la causa de los que eran menos afortunados que ellos.

Examinemos ahora la hipótesis de una disposición suicida. Parece ser que cuando las organizaciones palestinas escogen entre los voluntarios para llevar a cabo un ataque kamikaze se esfuerzan en eliminar a los depresivos y a otros individuos con inclinaciones suicidas espontáneas. Un estudio realizado entre 462 atacantes suicidas en esa región no identificó a ningún individuo que tuviera un expediente psiquiátrico.[6] Los Tigres de Sri Lanka también son sometidos a una selección y un entrenamiento intensivos que eliminarían a cualquier individuo inestable. Esta selección negativa la explica sin duda el hecho de que se supone que los individuos perturbados son menos capaces de seguir al pie de la letra las instrucciones de sus jefes y sobre todo incapaces de *esperar* el mejor momento para hacer explotar la bomba que llevan consigo. Dado que la decisión de hacerse estallar genera necesariamente emociones intensas, y que la emoción a su vez crea una tendencia a la acción inmediata, se requiere mucho autodominio para resistir.

[5] R. Pape, *op. cit.*, pp. 214-215; Alan B. Krueger, *What makes a terrorist*, 2007, p. 34.

[6] R. Pape, *op. cit.*, p. 210.

En cambio, las autoincineraciones no requieren pasar por una organización que haga una selección de candidatos. Es posible, entonces, que una parte de estos actos sean verdaderos suicidios disfrazados de actos políticos con el fin de asegurar un respeto póstumo para el individuo o bien para aliviar los sentimientos de sus familiares y amigos. Dicho esto, la transformación en antorcha humana constituye una experiencia tan dolorosa que muy pocas personas eligen este método para poner fin a su vida. Entre los 750 mil suicidios anuales en el mundo, como máximo uno de cada 10 mil toma la forma de la autoincineración.[7] Me cuesta trabajo creer que el deseo de respeto póstumo proporcione con mucha frecuencia una motivación suficiente.

La cuestión más difícil y la más controvertida en el análisis de estos actos concierne al papel de la religión. Hay que distinguir dos aspectos. Por una parte, deberé interrogarme acerca de la importancia del desinterés en beneficio de los objetivos religiosos de la comunidad. ¿Cuál es, por ejemplo, la importancia de la "Tierra Santa" y de los "lugares santos" en la motivación de los atacantes y de sus organizaciones? Dejaré para más tarde el análisis de esta cuestión. Por otra parte, hay que examinar el interés del individuo en la salvación como móvil para su misión. Recuerdo aquí al lector que en el capítulo 2 incluí explícitamente la salvación entre los componentes del interés individual.

Me limitaré a los atacantes de religión musulmana, puesto que el papel del budismo en los kamikazes japoneses y los monjes vietnamitas sobrepasa con mucho mis competencias. A decir verdad, tampoco soy un experto en islamismo, pero sobre este punto al menos sí es posible acudir a una bibliografía considerable acerca de las motivaciones religiosas de los atacantes suicidas.

Según una idea muy extendida, el atacante islámico elegiría el martirio como medio para obtener un lugar inmediato y privilegiado en el paraíso. No me detendré en la naturaleza de los privilegios salvo uno, que no se menciona con frecuencia, que consiste en obtener el mismo lugar para setenta parientes. Esta recompensa sería, en principio, susceptible de constituir un móvil altruista mucho más fuerte que la promesa de un depósito de 10 mil o 25 mil dólares a

[7] M. Biggs, art. cit., p. 201.

la familia después del acto. Volveré brevemente a estas dos incitaciones al suicidio; por el momento basta con decir que me parecen de poca relevancia.

La idea del martirio instrumental plantea de entrada un problema psicológico y en seguida dos problemas teológicos. Conviene comenzar interrogándonos acerca de la naturaleza exacta del más allá.

¿La creencia en el más allá es tan firme y absoluta como la convicción de que el sol saldrá mañana?

¿Pertenece al terreno de la certidumbre o al de la probabilidad?

¿O convendría más oponer certidumbre y *duda*?

¿La creencia sirve de premisa para la acción o tiene sobre todo un valor de consumo o de consolación ("el opio del pueblo")?

¿La decisión de creer sería en sí misma una acción ("lo que está en juego")?

No pretendo poder aportar ni siquiera esbozar respuestas a estas preguntas. Me gustaría, sin embargo, adelantar las siguientes propuestas.

La motivación principal de los atacantes, la que los lleva a presentarse como voluntarios, es de naturaleza patriótica y política. La religión sin duda puede ser uno de los componentes, en la medida en que la Tierra Santa y los lugares santos constituyen una puesta política. Los retratos y los análisis de los atacantes y de sus motivaciones que he podido leer dejan una impresión profunda de *seriedad*, que es incompatible con la actitud egocéntrica de quienes sólo piensan en su salvación personal.

Una vez tomada la decisión de ofrecerse como voluntario, la religión es susceptible de sostener y de proteger al individuo frente a las dudas y los titubeos que podrían presentarse cuando se acerque el momento de la acción. Según algunos observadores, los atacantes palestinos en ocasiones están en una especie de trance en sus últimos minutos, estado anímico que podría incluir una convicción religiosa extática y efímera. En esta perspectiva, en efecto, la creencia sería un efecto más que una causa en la decisión de entregarse a la muerte. La religión constituiría un recurso más que una motivación.

Dicho esto, la historia de las religiones ofrece muchos ejemplos de individuos que buscaron la muerte de manera deliberada en la defensa de la fe o en la guerra contra los infieles. Algunos de ellos, como los circonceliones en el siglo IV, incluso provocaron con un

furor suicida los ataques de los que luego fueron víctimas.[8] La Iglesia condenó de inmediato esos excesos, por las razones que pronto examinaremos. Los menciono aquí sólo para indicar que nada demuestra una actitud semejante entre los atacantes suicidas palestinos. El hecho de estar dispuestos a morir no implica el deseo de morir.

Un primer problema teológico se plantea a propósito de la tensión entre el suicidio y las doctrinas del islam. El único texto del Corán que a veces se lee como una prohibición del suicidio también se puede interpretar como una prohibición de que los creyentes se maten entre sí. El canon profético, en cambio, contiene claras y absolutas prohibiciones del suicidio.

No obstante, éstas no se dirigen a lo que he llamado ataques sin salida:

> Los juristas [islámicos] clásicos hacen una clara distinción entre exponerse a una muerte segura enfrentándose al enemigo y matarse uno mismo con sus propias manos. Lo primero conduce al paraíso, lo otro al infierno. Incluso si algunos juristas fundamentalistas y otros han enturbiado o incluso rechazado esta distinción, su punto de vista está muy lejos de ser generalmente aceptado. Así, el atacante suicida corre un riesgo considerable al apostar por una sutileza teológica.[9]

Tras los primeros ataques en los años ochenta, hubo en efecto largas discusiones teológicas sobre el tema.[10] En una *fatwa*, el jeque Hassan Fadlallah declaró que el ataque suicida es aceptable si con él se logra matar un número máximo de enemigos. La fracción radical de Hezbolá estaba dispuesta a aceptar como martirio incluso las acciones fracasadas. Para esa organización, el estado de ánimo contaba más que los resultados obtenidos. Las autoridades que yo consulté parecen estar de acuerdo en que el islam es lo suficientemente flexible para plegarse a los imperativos políticos. Si la prohibición del suicidio hubiera sido entendida en un sentido riguroso, los ataques sin salida tal vez habrían tomado una mayor importancia. En Oriente Medio, por lo menos, éstos son sin embargo bastante escasos.

[8] Edward Gibbon, *Histoire de la décadence et de la chute de l'Empire romain*, t. I, 1839, pp. 492-493.

[9] Bernard Lewis, *The assassins*, 2003, p. XII.

[10] Véase Christoph Reuter, *Mein Leben ist eine Waffe*, 2002, cap. 4.

Una segunda dificultad teológica la plantea el hecho de que, en el islam tanto como en la religión católica, no está permitido forzar la mano de Dios. El martirio instrumental puede conducir al paraíso con la condición de que la instrumentalidad no tenga como objetivo ganarse el paraíso. Dicho de otra manera, la salvación es *esencialmente un subproducto* de acciones emprendidas para otros fines que no son la salvación.[11] En la religión católica, en efecto, la prohibición de la simonía excluye que alguien pueda convertir un sacrificio temporal en un bien espiritual.

Esta paradoja de la salvación se entiende quizá mejor si comparamos la salvación con la redención para actos de colaboración con el enemigo.[12] Hacia fines de la segunda guerra mundial, cuando las poblaciones de los países ocupados empezaron a darse cuenta de que los alemanes serían derrotados, hubo entre los colaboradores y simpatizantes de los nazis un alud de actos de resistencia con objeto de redimirse. Los resistentes verdaderos buscaban eliminar tanto como fuera posible a aquellos cuyas conversiones juzgaban demasiado oportunistas, considerando *inter alia* la fecha de su ingreso a la Resistencia y la importancia de los riesgos que habían corrido. Dicho de otra manera, no querían que un acto motivado únicamente por el deseo de redención permitiera obtenerla. En la práctica, y sobre todo en Francia, las transacciones políticas a menudo han obstaculizado la aplicación rigurosa de este principio.

En lo que respecta a los ataques suicidas, se puede adelantar, con gran prudencia, un argumento *a contrario*. Si el deseo instrumental del martirio que busca la salvación personal hubiese sido el móvil principal de los atacantes, la paradoja de la salvación se habría planteado de manera aguda. Ahora bien, dado que aquella parece ocupar en el mejor de los casos un lugar menor en los debates, en los que la prohibición del suicidio constituye una apuesta mucho más importante, está permitido tener dudas acerca de la importancia de este móvil.

Volvamos brevemente al altruismo familiar. Este móvil, de existir, representa obviamente una forma del desinterés. Si la creencia en el más allá fuera tan sólida como la convicción de que el sol saldrá mañana, la certidumbre de poder asegurar a sus familiares un lugar

[11] Para esta noción véase el cap. 1 de mi libro *Le laboureur et ses enfants*, 1987.
[12] Véase mi artículo “Redemption for wrongdoing”, 2006.

privilegiado en el paraíso podría incitar a algunos a darse muerte. Ahora bien, como ya lo señalé, esta recompensa se menciona rara vez en los numerosos análisis de las motivaciones de los atacantes. Hay que creer, entonces, que está justificado ignorarla.

La misma conclusión se impone para el móvil económico que constituye el depósito de una suma importante en la cuenta de la familia del atacante. Para quienes prefieren explicar las acciones por las recompensas reales y tangibles, es normal buscar en esos depósitos el móvil de los atacantes. Ahora bien, en mi opinión, basta un momento de reflexión para desechar esta hipótesis. Durante toda la segunda Intifada, en la que la frecuencia de los ataques suicidas alcanzó su punto más alto, los israelíes demolieron sistemáticamente las casas de los familiares de los atacantes. Desde el punto de vista de la familia, el ataque era una fuente de miseria incrementada más que de ingresos. Desde el punto de vista del atacante, el altruismo familiar constituía, pues, un obstáculo más que un incentivo. Uno imagina con mayor facilidad que una persona se abstenga de presentarse como voluntario a causa del riesgo que corre su familia, en vez de que tome la resolución inversa a causa de ganancias.

Incluso en ausencia de represalias israelíes, la pertinencia psicológica de la hipótesis sería ciertamente muy dudosa. No hay nada de inverosímil en la idea de que un individuo pueda arriesgar su vida, sin por ello estar seguro de morir, con el fin de salvar la vida de un miembro de la familia. Ésas son acciones heroicas, fuera de lo común, pero de las que, no obstante, conocemos muchos ejemplos. En cambio, la idea de que una persona no suicida pueda aceptar la certidumbre de morir a cambio de una ganancia económica para los sobrevivientes no parece tener ni precedente histórico ni plausibilidad psicológica. La desproporción entre el sacrificio y las ganancias es más que patente.

Paso a las motivaciones sociales, que sin duda juegan a menudo un papel importante en la decisión de hacerse estallar. En Medio Oriente y en Chechenia, una proporción significativa de los ataques refleja el deseo de vengar la muerte de un pariente o de un amigo. En Chechenia, las llamadas “viudas negras” vengan con frecuencia la muerte de un marido. Conviene distinguir aquí entre venganza y represalia. La venganza surge del deseo personal de vengarse, mientras que las represalias provienen de una decisión organizacional de reaccionar con violencia a la violencia de la otra parte. En un estudio

acerca de la segunda Intifada, dos investigadores canadienses presentan conclusiones interesantes al respecto.[13] Al analizar los móviles citados por los atacantes, encuentran motivaciones reactivas en 70% de ellos contra 30% solamente que arguyen reacciones proactivas o estratégicas. Entre las primeras, un tercio de los atacantes expresan una voluntad de venganza personal y dos tercios un deseo de represalias nacionales. En total, entonces, 23% de los atacantes estarían motivados por el deseo de venganza personal. En un estudio que hizo entre 462 atacantes, Robert Pape encuentra, no obstante, que únicamente 4% de ellos tuvieron un pariente o un amigo que fue muerto por el enemigo, si bien agrega que el número probablemente es más elevado.[14]

El deseo de venganza personal lo inspiran los códigos de honor, que a menudo son muy apremiantes en la región. En otros lugares los códigos de honor prohíben utilizar "la propia vida como un arma". El 9 de septiembre de 2001, agentes talibanes que se hacían pasar por periodistas asesinaron al comandante Massoud de la Alianza del Norte haciendo explotar una bomba oculta en su cámara. Este último sin duda había cateado la ropa de sus visitantes para ver si venían armados, pero había pasado por alto la posibilidad de un ataque suicida. En Afganistán semejante acto sería muy deshonroso por ser contrario no sólo al islam sino también a los códigos tribales, por ello al militar ni siquiera le pasó por la cabeza protegerse ante esa eventualidad.

Como vimos en capítulos anteriores, a la venganza a menudo la sostiene una fuerte presión social. Quienes se sustraen a la obligación de vengarse se vuelven objeto del ostracismo en la comunidad y sufren después una especie de muerte civil. Sin embargo, no he leído en ninguna parte que ese sería también el caso de las misiones suicidas motivadas por la venganza. La explicación quizá se halla en el hecho de que aquí se trata de sufrimientos personales –la muerte de alguien cercano– impuestos por un enemigo *anónimo*. La norma social de la venganza sin duda es más eficaz cuando puede ponérsele un nombre y una cara a quien cometió el daño.

[13] Robert J. Brym y Bader Araj, "Suicide bombing as a strategy and interaction: The case of the second Intifada", 2006.

[14] R. Pape, *op. cit.*, p. 211.

Aunque el *miedo* al ostracismo juega un papel menor en las motivaciones, aparentemente el *ostracismo efectivo* puede ser un móvil muy poderoso. Esta observación concierne a las mujeres que han sido expulsadas de su comunidad, en especial en Palestina y Chechenia.[15] Las razones del ostracismo incluyen las situaciones siguientes: haber sido violada, nunca haber tenido marido, ya no tener marido, no tener hijos y haber tenido una relación prenupcial o extraconyugal. En una situación como ésta, parece ser que algunas mujeres han tomado la decisión de redimirse *post mortem* por medio de un ataque suicida.[16] Incluso si el hecho de no tener nada que perder no podría constituir una motivación suficiente para la mayoría de los atacantes, es posible que haya jugado ese papel en el caso de las mujeres. Ser objeto del ostracismo y el desprecio permanentes constituye una situación intolerable a la que uno no se acostumbra.

Volveré más adelante a otra posible motivación de las atacantes mujeres. Por el momento, sólo señalo que esta categoría de militantes está lejos de ser excepcional. En Sri Lanka así como en Palestina, aparentemente un atacante de cada cuatro o cinco es mujer. En Palestina primero existió una fuerte oposición de naturaleza religiosa a usar mujeres para estas misiones pero al parecer también en este asunto el pragmatismo acabó doblegando la doctrina a sus deseos.

A priori podríamos imaginar otra forma de motivación social proveniente de las normas que expondrían al ostracismo a quienes no se ofrecieran como voluntarios. Hasta donde sé, una cultura del suicido semejante a ésta no existe en ningún otro lugar del mundo contemporáneo, lo que por cierto se explica con facilidad. El acto en cuestión es tan extremo que requiere un compromiso personal. Confrontado a la norma social del martirio, un individuo recalcitrante más bien trataría de evadirse.

En cambio, toda la información de que disponemos indica que los "entrenadores", los especialistas que preparan a los voluntarios para la misión, se esfuerzan en crear un clima psicológico en el cual la retractación traería consigo un rechazo social y un sentimiento de vergüenza intolerables. La preparación de un video en el que la re-

[15] Me apoyo aquí en un artículo inédito de Julia Maskivker; "Gender matters: Causes of female suicide bombing", 2008.

[16] Para el motivo de la redención en Iraq, véase "À Bagdad, al-Qaida téléguide des 'femmes-bombes'", *Le Monde*, 3-4 de febrero de 2008.

cluta declara su voluntad de morir sin duda constituye un elemento clave. Otro es la composición de cartas de despedida a los amigos y a los familiares. La situación es la de una cubeta llena de langostas: es más fácil entrar que salir.

Esto se explica también por un fenómeno que ya mencioné, a saber: el hecho de que las emociones tienden a tener una vida media breve. Tras la muerte de alguien cercano en un ataque israelí, un individuo puede experimentar una ira intensa que lo hace ofrecerse como voluntario. Ahora bien, como la preparación y el entrenamiento exigen tiempo necesariamente, se corre el riesgo de que la motivación pierda fuerza hasta el punto de conducir a una inversión en las preferencias. Uno de los papeles importantes del entrenador es contrarrestar esta tendencia espontánea a degradarse que caracteriza a las emociones. En esta labor, los soldados israelíes a menudo son los mejores asistentes, ya que debido a la humillación cotidiana de los palestinos mantienen en éstos un resentimiento agudo y constante.

Entre las motivaciones sociales, por último, hay que considerar el deseo de gloria póstuma. Al plantear la cuestión de la reivindicación de las acciones palestinas, señalé que, desde el punto de vista de la organización, la "firma" es esencial para incrementar su prestigio. Desde el punto de vista de quienes se dan muerte, la publicidad alrededor de su acto también es importante. Lejos de ser militantes anónimos, los atacantes dejan un video que se distribuye ampliamente después de su muerte. Su acto es conmemorado con fotografías, carteles, murales y placas alusivas. Aun cuando no tengamos acceso a las intenciones íntimas de los jefes de la organización, hay motivos para creer que esta puesta en valor, que en apariencia se orienta hacia el pasado, en realidad está viendo hacia el futuro. La celebración de los mártires proporciona una incitación a imitarlos.

Se habrá notado el doble papel del video en esta trama. Por una parte, sirve de señal y de promesa de inmortalidad para los atacantes futuros. Por otra parte, es un eslabón esencial en el esfuerzo para mantener al candidato preso de sus propias intenciones. En teoría uno podría imaginar que es el propio atacante el que insiste en llevar a cabo este procedimiento. Esta estrategia, llamada de "compromiso previo" (*precommitment*) a menudo se usa en otros escenarios.[17] Cuando el general de Gaulle quiso dejar de fumar, comenzó anun-

[17] Véase mi libro *Agir contre soi, op. cit.*

ciándolo a todos sus allegados con objeto de hacer más difícil y, por lo mismo, menos probable una eventual recaída. Con mayor razón, una precaución de esta naturaleza podría imponerse en el caso de elecciones más difíciles. No obstante, no tengo ninguna prueba de ese comportamiento, y existen además buenas razones para creer que no debe ser muy frecuente. El individuo amarrado por la emoción no puede imaginar que ésta pueda debilitarse.[18] Sus líderes, en cambio, que además lo vigilan constantemente, están totalmente conscientes de ese riesgo y se esfuerzan por contrarrestarlo.

Cité, entre las motivaciones posibles del atacante suicida, el deseo de actuar. Esta expresión, sin duda poco transparente, la entiendo como el deseo de verse a uno mismo como un agente autónomo y libre, en vez de condenado a la pasividad por un sistema rígido de prescripciones y prohibiciones. Así, parece que el reclutamiento de mujeres hecho por los PKK* en Turquía y los Tigres Tamiles en Sri Lanka le debe mucho a la promesa de liberación personal que ofrecen esas organizaciones. En Palestina, asimismo, el deseo de las palestinas de liberarse de la concepción estereotipada según la cual son quejumbrosas, lloronas y sumisas ha podido jugar un papel en el reclutamiento. Al mismo tiempo, descubren a veces que saltaron de la olla para caer en el fuego, si consideramos la naturaleza tan autoritaria de algunas de estas organizaciones. Las mujeres obtienen, indudablemente, la igualdad con respecto a los miembros varones de la organización, pero sólo en el sentido que Tocqueville da al término, el de estar sometidas al mismo déspota.

Abordo ahora las motivaciones desinteresadas. Conviene comenzar por los análisis de Durkheim y en especial su concepción del *suicidio altruista.* Se puede decir, para simplificar, que en el suicidio altruista el individuo, al quitarse la vida, no tiene gran cosa que perder mientras que la sociedad tiene mucho que ganar. Para ilustrar esta proposición, se puede citar el siguiente razonamiento:

> En cuanto a los ancianos, si están obligados a no estar esperando la muerte, muy posiblemente, por lo menos en un muy buen número de casos, se deba a razones religiosas. En efecto, se supone que el espíritu que protege a la familia reside en el jefe de ésta. Por otra parte, se admite que un Dios que

[18] G. Loewenstein, "Out of control: Visceral influences on behavior", *op. cit.*

* Partido de los Trabajadores de Kurdistán [E.].

habita en un cuerpo extraño participa en la vida de éste, atraviesa las mismas fases de salud y de enfermedad y que envejece al mismo tiempo. La edad, entonces, no puede disminuir las fuerzas de uno sin que el otro se debilite también, sin que el grupo se vea amenazado posteriormente en su existencia puesto que ya no estaría protegido más que por una divinidad sin vigor. He ahí por qué, para el interés común, está establecido que el padre no espere el límite extremo de la vida para transmitir a sus sucesores los preciados haberes que están bajo su resguardo.[19]

Ésta es la explicación de la "solicitud de suicidio", si se puede hablar así. En lo que concierne a la oferta de suicidio, esto es lo que dice Durkheim:

Para que la sociedad pueda forzar a algunos de sus miembros a matarse, es necesario que la personalidad individual valga muy poco. Porque, desde que ésta comienza a constituirse, el derecho de vivir es el primero que se le reconoce [...] pero esta débil individuación, a su vez, sólo puede tener una causa. Para que el individuo ocupe tan poco lugar en la vida colectiva es necesario que haya sido casi totalmente absorbido por el grupo y, en consecuencia, que éste esté fuertemente integrado.[20]

Este razonamiento me parece extremadamente dudoso, en parte a causa de su carácter funcionalista y, en parte, por la afirmación de que los miembros de esas sociedades tienen poca consideración por su propia vida. Dicho esto, como no soy experto ni en Durkheim ni en la suicidología de las sociedades llamadas primitivas, no seguiré con este asunto.[21] Anoto solamente que, según Durkheim, el escaso grado de individuación es una propiedad *dada* por el grupo, más que el resultado de una elección individual. Esto parece ser evidente. Veremos, no obstante, que en un libro reciente Ronald Wintrobe considera que la difuminación del individuo en beneficio del grupo es resultado de una *elección* deliberada y racional por parte del primero.

[19] Émile Durkheim, *Le suicide*, 1960, II, IV, 1, p. 237.
[20] *Ibid.*
[21] No obstante, para un análisis muy crítico del análisis durkheimiano del suicidio altruista en las sociedades "primitivas", véase Whitney Pope, *Durkheim's suicide: A classic analyzed*, 1976, pp. 101-103.

No negaré al lector que una de las razones que me empujan a hablar de este libro es el deseo de ridiculizarlo. Es representativo de los trabajos realizados por los economistas que mencioné al comienzo de este capítulo, para quienes el atacante suicida típico no es otro que nuestro viejo amigo, el hombre económico. Además de ser de una absurdidad igual y sin duda inigualada, los diversos enfoques de este tipo tienden también a contradecirse mutuamente.[22]

Según Wintrobe, el proceso que transforma a un palestino ordinario en un atacante suicida se basa en la necesidad subjetiva de solidaridad con un grupo. Con el fin de escapar de una existencia aislada y enjenada, el individuo está dispuesto a pagar un cierto precio que, en este caso, consiste en la adopción de creencias y de valores del grupo, incluso si son absurdos o totalmente ajenos a él. Ahora bien, el que renuncia a su capacidad de formarse una opinión personal abdica también de una parte de su autonomía. En el arbitraje entre solidaridad y autonomía, el individuo racional elige la combinación de ambas que maximice su utilidad.

El autor no se plantea la pregunta, que sin embargo es fundamental, de la *necesidad* de un arbitraje, es decir, de la compra de solidaridad por medio del sacrificio parcial de la autonomía. La solidaridad y la autonomía de hecho son susceptibles de ir juntas e incluso de reforzarse una a la otra. La elección autónoma por parte de un individuo de adherirse a un partido político con el que comparte valores no requiere ninguna abdicación intelectual, en cambio permite profundizar sus convicciones iniciales en un debate entre iguales.

Una astucia conceptual permite luego al autor pasar a la difuminación total de la personalidad individual. Las creencias y los valores del grupo son las de su jefe. Para este último, el valor supremo es la solidaridad o el conformismo de los miembros. Se dispara, entonces, un efecto de bola de nieve:

> Con el fin de ganar más solidaridad, el individuo adopta creencias y valores que son más cercanos a los del jefe. Después, habiendo adoptado esos nuevos valores y creencias, se da cuenta de que ahora prefiere más solidaridad que al principio. Con objeto de obtener una nueva ganancia de solidaridad, sus valores y sus creencias deben cambiar una vez más a fin de alinearse con las de

[22] Para un enfoque enteramente diferente, véase Jean-Paul Azam, "Suicide-bombing as intergenerational investment", 2005.

los demás miembros de la organización. Posteriormente, esta nueva función de utilidad le hace desear aún más solidaridad, lo que induce a un nuevo cambio de valores y una demanda acrecentada de solidaridad, etcétera.[23]

En ciertos casos, cuyas condiciones matemáticas indica el autor con una precisión absurda, este proceso puede conducir hasta la extinción total de la personalidad y la identificación total del individuo con su jefe. Entonces está listo para sacrificarse en un ataque suicida si ésa es la voluntad del jefe, puesto que esa voluntad también es la suya.

El autor propone igualmente un análisis diferente de los ataques suicidas, que se basa en la idea de un intercambio entre el atacante y Dios. Cita primeramente como precedente un artículo que propone la idea de una relación contractual entre Dios y los creyentes.[24] Según el autor de este artículo, el contrato entre Dios y el pueblo judío tomó la forma siguiente: los judíos aceptaron no creer más que en Yahvé si, en contraparte, éste hacía de los judíos el pueblo elegido. El único problema es que esta promesa de parte de Dios no es creíble. Si Dios fuera incapaz de romper su promesa no sería omnipotente, es decir que no sería Dios.

De manera semejante, Wintrobe sostiene que, como no es creíble la promesa de un acceso directo al paraíso a cambio de un ataque suicida, sería irracional creer en ella. Afortunadamente, Wintrobe dispone de los medios conceptuales para eliminar esta dificultad. Invita a sus lectores a considerar la posibilidad

de que los mártires suicidas crean sacrificarse a cambio de la recompensa del cielo, y que existe un sentido para el que esta creencia es racional, como debe serlo a fin de prestarse al análisis económico. Ahora bien, el origen de esta creencia es diferente al que se consideró anteriormente [la existencia de buenas razones]. Es el siguiente: el mártir adopta esta creencia, y lleva a cabo esta acción, por solidaridad con los otros que comparten esta creencia y con el grupo cuyos objetivos son, en su opinión, promovidos por su acción.[25]

[23] Ronald Wintrobe, *Rational extremism: The political economy of radicalism*, 2006, p. 124.

[24] Alexander Raskovich, "Ye shall have no other gods before me: A legal-economic analysis of the rise of Yahweh", 1996.

[25] R. Wintrobe, *op. cit.*, p. 151.

En esta perspectiva, la racionalidad de una creencia no siempre es una función de su conformidad con la evidencia de que se dispone. Su racionalidad también puede derivar del hecho de que la adopción de la creencia tendrá buenas consecuencias para el agente, en el sentido en que le permite comprar solidaridad. Dicho de otra manera, la idea de una tierra plana o de una conspiración de marcianos en el seno de la Casa Blanca sería racional si permitiera al creyente gozar de la solidaridad de los otros adherentes.

Estos análisis no tienen, por supuesto, ningún fundamento ni río arriba ni río abajo. No existe ninguna prueba directa de un arbitraje entre autonomía y solidaridad. De hecho, el autor se contradice abiertamente sobre la cuestión cuando, en un acceso pasajero de realismo, señala que las organizaciones extremistas juegan a ser bomberos pirómanos cuando provocan el desamparo de sus adherentes para luego poder calmarlos. Además, el modelo no produce ninguna predicción empírica que le sea propia, es decir que no sea también una implicación de los modelos rivales.

En mi opinión, estos análisis que se basan en la debilidad de la individuación y en la difuminación de los valores individuales son totalmente inadecuados. Estoy convencido de que un número importante de quienes se ofrecen como voluntarios al suicidio son individuos autónomos y valientes, animados por una motivación patriótica pura y simple, como lo estuvieron los soldados que se ofrecieron como voluntarios para misiones sin salida durante la primera o la segunda guerras mundiales.

Para algunos atacantes suicidas del Medio Oriente, el patriotismo sin duda se ve reforzado por motivaciones religiosas, o bien remplazado por éstas, o se confunde con ellas. Los atacantes del 11 de septiembre tenían, al parecer, sobre todo móviles religiosos. Entre los atacantes palestinos es casi imposible desenredar motivaciones políticas y motivaciones religiosas, sobre todo porque las organizaciones políticas exhiben a veces, por razones ligadas a la rivalidad entre diferentes agrupaciones, una insignia religiosa.[26]

[26] Para una documentación muy completa del pragmatismo teológico del Fatah, véase Hillel Frisch, "Has the israeli-palestinian conflict become islamic?", 2005; y, del mismo autor, "Nationalizing a universal text: The Quran in Arafat's rhetoric", 2005.

En lo que respecta a Hamás, el artículo 11 de su Carta afirma que toda Palestina es una dotación, o *waqf*, reservada en perpetuidad al islam, lo que excluye cualquier compromiso territorial. Esta proposición se apoya en un verso del Corán que, sin embargo, menciona solamente una “mezquita lejana”, a menudo interpretada como la mezquita al-Aqsa de Jerusalén. La interpretación expansiva según la cual el verso remite a toda la tierra de Palestina data de los años veinte y treinta del siglo pasado, y fue adoptada por Hamás durante la promulgación de su Carta. Para el no especialista que soy, esta extensión del texto del Corán refleja una motivación política más que una íntima convicción religiosa. Dicho esto, incluso una interpretación por razones políticas tiende, con el paso del tiempo, a endurecerse y a confundirse con las creencias más arraigadas. En todo caso, para los militantes de base, la distinción entre la patria y la Tierra Santa indudablemente no se plantea.

Una motivación patriótica o religiosa no conduce necesariamente al sacrificio de sí. En Palestina, en Chechenia y sin duda en otros lugares, las motivaciones desinteresadas sacan una gran parte de su fuerza de un complejo emocional que incluye no sólo el sentimiento de humillación y la pasión de venganza sino también un deseo de gloria póstuma. Además, como vimos, estos móviles se encuentran enmarcados y por así decir orquestados en un proceso de preparación muy elaborado. En lo que respecta a las mujeres atacantes, hay que añadir las motivaciones que están ligadas al lugar subordinado que se reserva a las mujeres en esos países: el deseo de redención póstuma y el de escapar de las estructuras opresivas. Para un investigador enfrentado con esta multiplicidad de motivaciones, que son susceptibles de fusionarse de tal manera que incluso a los individuos en cuestión les cuesta trabajo entender, la humildad se impone.

8. LA PARADOJA DEL VOTO

Cuando uno se ocupa de la relación entre el voto y el desinterés, pueden distinguirse las tres siguientes preguntas:

1] ¿Es desinteresado el acto de votar?
2] ¿Es desinteresada la decisión de dar su voto a un partido o a un candidato?
3] ¿Existen mecanismos por medio de los cuales se puede canalizar el voto interesado en el sentido del desinterés?

La última pregunta será motivo del capítulo siguiente.

Comencemos por la primera, y señalemos de entrada que se trata de un desinterés de costo módico. De manera general, el desinterés implica la voluntad de sacrificar el interés personal en beneficio de otros individuos o de una causa supraindividual. Tal es el caso, por lo menos, del desinterés por elección. En lo que llamé desinterés por negligencia, el agente sacrifica su interés en beneficio de sus pasiones. En ambos casos, la fuerza del desinterés se mide por la extensión del sacrificio que se está dispuesto a hacer. Estrictamente hablando, también puede haber desinterés sin ninguna voluntad de sacrificio. Es el caso, en especial, de lo que llamé altruismo lexicográfico. Ahora bien, como se trata de un caso poco importante, lo dejaré de lado.

Existen variaciones considerables en la amplitud de los sacrificios. Si los representamos en una escala continua, la donación de la vida en un ataque suicida o en un suicidio con fines políticos se encuentra evidentemente en uno de los extremos. Las donaciones y las transferencias en especie o en dinero constituyen sacrificios ciertamente menores pero no despreciables. La donación *inter vivos* de un órgano para trasplante implica para el donador un cierto riesgo e inconvenientes seguros. La operación más arriesgada es la extracción de un lóbulo del hígado, en la que el riesgo de deceso del donador es del orden de 1 sobre 200. Los sacrificios financieros en que incurre la filantropía varían según los individuos y los países. En Estados Unidos, se ha constatado que los más pobres donan aproximadamen-

te 4% de sus ingresos, las clases medias alrededor de 1.5% y los ricos alrededor de 3%. En términos absolutos, evidentemente, las diferencias son mucho más considerables.

El voto secreto en las elecciones nacionales o municipales se encuentra en el extremo opuesto. En la mayoría de los casos, el costo de acudir a las urnas es obviamente bajo. Más adelante daré algunas indicaciones cuantitativas. Por el momento, importa sobre todo señalar que, aun si el costo es bajo, sobrepasa típicamente el beneficio que el votante obtiene con su acto de votar. Para simplificar, la probabilidad de que un votante cualquiera pueda tener una influencia decisiva en el resultado de las elecciones es inferior al riesgo de que muera en un accidente automovilístico camino a las urnas. Así, un agente racional e interesado no debería nunca ir a votar. Se observa, no obstante, en las democracias modernas que los ciudadanos votan de manera masiva, en proporciones que a veces alcanzan 80% o más del padrón electoral. Incluso en el peor de los casos, el porcentaje cae muy rara vez debajo de 25%. ¿Habrá que concluir que los ciudadanos son irracionales o desinteresados, o las dos cosas?

A este respecto, se habla a menudo de la "paradoja del voto". Ahora bien, si la no abstención es paradójica, evidentemente lo es en relación con el paradigma económico. Para los economistas y los politólogos tradicionales que, por lo menos en Estados Unidos, se adhieren estrictamente a este paradigma, la participación es un escándalo. Examinaremos más adelante lo que crearon para superar esta dificultad. Conviene, no obstante, comenzar por otro extremo de la pregunta. Si los electores son racionales e interesados, y por ello se abstienen de votar, la institución del sufragio universal tendrá el efecto perverso de subvertir la democracia y de promover los intereses de una minoría. Dicho de otra manera, la democracia de masas sería una idea contradictoria.

Es lo que dice de manera muy explícita Hegel en los *Principios de la filosofía del derecho* cuando critica el sistema electoral. Explica primeramente la necesidad de tener una representación orgánica y efectiva de los diversos sectores de la sociedad, y añade que "si se concibe las elecciones sobre un modelo demasiado libre e indeterminado, esta importante circunstancia quedará librada al azar".[1] Se

[1] Georg Wilhelm Friedrich Hegel, *Principes de la philosophie du droit*, 1993, p. 316. Traducción modificada por el autor.

correría el riesgo de, por ejemplo, tener un gran número de médicos elegidos y ningún abogado. Ahora bien, como Hegel lo explica a continuación, hay algo peor:

> Acerca de las elecciones, a las cuales son convocados un gran número de electores, se puede señalar también que, inevitablemente, sobre todo en los grandes Estados, en los electores se manifiesta una cierta *indiferencia* con respecto a sus votos, *puesto que éstos no tienen más que un efecto insignificante en la masa de sufragios y puesto que, entre quienes tienen derecho a votar, algunos no participan en el escrutinio,* incluso si este derecho se les presenta y presume como algo muy importante. El resultado es que esta institución va más bien en contra de su destino y que la elección cae bajo la férula de un pequeño número, de un partido, y por lo tanto de un interés particular y contingente que, precisamente, debería ser neutralizado.[2]

Hago un alto aquí para distinguir esta objeción al sufragio universal de otra, infinitamente más común, que consiste en decir que si se concede el derecho al voto a la gran masa de ciudadanos lo utilizarán para confiscar los bienes de los ricos. Incluso suponiendo que esta espoliación no corresponda a su interés bien entendido, de todos modos seguiría siendo racional en vista de su interés bruto. Vimos que ésa era, con algunos matices, la opinión de Tocqueville. Ahora bien, según Hegel, esta objeción se refuta sola, ya que si la masa de ciudadanos sólo piensan en su interés material no votarán. Inversamente, si un móvil distinto a su interés material es capaz de hacer que se desplacen a las urnas, ¿por qué ese mismo móvil no los retendría de despojar a los ricos?

Dicho esto, no puede concluirse que la objeción hegeliana y la objeción tocquevilliana al sufragio universal se destruyen mutuamente. Como lo señalé en el capítulo 6, la personalidad del individuo no está hecha de un solo bloque. Una persona puede muy bien no consultar su interés propio cuando toma la decisión de ir a votar y, sin embargo, referirse sólo a él en el momento de decidir por qué partido o qué candidato vota.

Es evidente que Hegel se equivocó. El sufragio universal y la boleta secreta no causaron la implosión de la democracia. Este hecho es compatible con la hipótesis económica si nos limitamos a los países,

[2] *Ibid.*

entre ellos Bélgica y Australia, que practican el voto obligatorio. En esos países, el costo del voto contrarresta el costo de la abstención. Ahora bien, aunque en ellos la participación electoral es en efecto más elevada que en otros, los países en los que el elector es libre de abstenerse también registran tasas de participación respetables. La paradoja, pues, sigue intacta.

Hegel también se equivocó en otro punto, esta vez más técnico. Si releemos con atención el fragmento de su texto que ya subrayé, es perceptible una flagrante contradicción. En efecto, si los electores "no participa[n] en el escrutinio", no habrá "masa" en la que se ahogarían sus votos. Para comprender esta paradoja, hay que remitirse a la teoría de juegos. Sea una población de electores animados por motivaciones económicas, es decir, racionales e interesadas. En un primer momento, cada quien se dirá que, puesto que la oportunidad de influir en el resultado de la elección es casi nula, va a abstenerse. No obstante, después de reflexionar comprenderá que si todos los demás electores se hacen el mismo razonamiento y toman la misma decisión, la tasa de participación será tan baja que la oportunidad de que uno revierta la elección con su voto será considerable. Entonces decide votar. En un tercer momento, de seguro se dirá que, si todos los demás hacen el razonamiento que él acaba de hacer, decidirán, como él, votar. Y así sucesivamente.

Como se habrá comprendido, está en el interés de cada uno votar si y sólo si los otros no votan. A decir verdad, esta afirmación es un poco simplista. Un análisis más riguroso muestra que este juego estratégico conlleva un gran número de equilibrios de Nash, y que cada equilibrio consiste, como vimos en el capítulo 6, en un conjunto de decisiones en el que cada una es la mejor respuesta a las desiciones que hicieron todos los demás. De manera más precisa, supongamos que la población está integrada por n individuos idénticos. Existe entonces un gran número de equilibrios en estrategias puras (deterministas) tales como, en cada uno de ellos, exactamente p electores van a las urnas mientras que los otros se abstienen. Además, existe un equilibrio de estrategias mixtas (probabilistas) en el cual cada elector se decide en función de un mecanismo aleatorio, según el cual vota con una probabilidad igual a p/n y se abstiene con una probabilidad igual a $1 - (p/n)$.

En una población un poco mayor, el número p es muy pequeño en relación con n. Entonces es cierto que, en un equilibrio, la poca

gente que vota lo hace porque es la mejor respuesta a la abstención de la casi totalidad de los otros. La coordinación tácita en torno a un equilibrio preciso en estrategias puras, entre los innumerables equilibrios que se presentan, evidentemente es imposible. El equilibrio en estrategias mixtas es demasiado frágil para poder realizarse. E incluso si todas las condiciones técnicas para su realización están reunidas, el número de votantes efectivos sería muy inferior a los números que observamos. Por lo tanto, no se podría contar solo con el interés para producir una tasa de participación elevada en un electorado amplio. La paradoja, pues, sigue intacta.

Después de estas observaciones preliminares, tratemos de presentar una vista ampliada del tema. La cuestión general que constituye el telón de fondo de la paradoja es ésta: ¿por qué los ciudadanos votan? Daré un rodeo bastante largo sobre este asunto para después sacar conclusiones relativas a la paradoja del voto.

Aunque por ahora me he referido solamente a las elecciones nacionales y municipales, la cuestión se plantea también para las asambleas, sean elegidas o populares. Aquí encontraremos gran parte de la gama de motivaciones a las que pasé revista rápidamente en el capítulo acerca de las donaciones y las transferencias. En algunos casos, en efecto, se puede concebir el voto como una donación a la sociedad. Detectaremos también, sin embargo, motivaciones que parecen más específicas del terreno del voto.

Empecemos por las motivaciones consecuenciales en términos de costos y beneficios. Dado que nos hallamos frente a dos opciones, votar y abstenerse, debemos evaluar y comparar los costos y los beneficios asociados a cada una de ellas. Al hacerlo, es útil recordar que esos costos y esos beneficios en ocasiones son el efecto de decisiones deliberadas con objeto de influir en la tasa de participación general o en la de tal o cual grupo. En otros casos, son simples subproductos no deseados del sistema electoral.

Voy a recorrer las cuatro casillas en el sentido de las manecillas del reloj, empezando por los costos del voto.

El concepto *costos del empadronamiento* requiere una aclaración. En algunos casos, el elector potencial debe literalmente pagar con el fin de quedar inscrito en los padrones electorales. Ése fue el caso en los estados sureños de Estados Unidos, donde hasta 1964 los ciudadanos debían pagar un impuesto particular, el *poll tax* (capitación), para

	Votar	Abstenerse
Costos	Costo del empadronamiento Costo del desplazamiento Costo de adquisición de la información Costo de la violencia o de la excomunión	Multas Pérdidas de derechos Costo del ostracismo
Beneficios	Pago "Warm glow" (Efecto Valmont) Influencia en el resultado	Influencia sobre los partidos ¿Pagos? ¿La salvación?

poder votar. El efecto y el móvil era privar a los pobres, tanto blancos como negros, del derecho al voto. En otros casos, como en la Constitución francesa de 1791, el pago de un impuesto directo es una condición del derecho de votar, si bien no sólo se estableció con este fin. La ley puede establecer también *barreras superables* que, desde el punto de vista conceptual, se colocan igualmente en la categoría de los costos. Así, hasta 1970, los estados sureños impusieron un criterio de alfabetización para tener derecho a votar. Finalmente, el proceso mismo de empadronamiento puede absorber una parte de los recursos del futuro elector, en especial su tiempo.

Distingamos igualmente entre costos abordables, costos prohibitivos y tensiones. Cuando el sexo, por ejemplo, sirve de criterio de exclusión para el derecho al voto, constituye una tensión permanente. En cambio, el hecho de pagar un impuesto y la capacidad de leer y escribir son, en principio, criterios que cualquiera puede cumplir con su esfuerzo personal. La distinción queda plasmada con claridad en una inserción anónima en *Le Moniteur* del 29 de mayo de 1791, a propósito de los ciudadanos que quedan excluidos del voto porque no pagan un impuesto equivalente al salario de tres jornadas de trabajo:

Aunque el ejercicio del derecho de ciudadano depende de algunas condiciones, el derecho en sí mismo y la aptitud para ejercerlo existen para todos los ciudadanos, sin excepción […] se comete un gran error al confundir de esa manera el derecho con las condiciones requeridas para ejercerlo; una incapacidad relativa y pasajera con la imposibilidad absoluta y permanente; la inactividad momentánea de un ciudadano, que puede fácilmente ponerle fin, con una dependencia de la que sólo podría liberarse con el uso de la

fuerza [...] *No hay ciudadano francés a quien unos años de trabajo no puedan habilitarlo para ocupar cualquier cargo en la función pública.*[3]

Para una parte de la población, las proposiciones que subrayé sin duda fueron verdaderas. Para otros, el costo debió de ser prohibitivo. Las personas que padecen una incapacidad física grave, como los ciegos o los parapléjicos, no podían transformarse "fácilmente" en contribuyentes. La misma observación habría sido válida en cuanto al famoso comentario de Guizot, si fuera cierto que lo hizo: "hágase rico por medio del trabajo y del ahorro, y se convertirá en elector". El censo era, en efecto, muy elevado en el reinado de Luis Felipe.

Estos pocos ejemplos sugieren que pueden imponerse costos con dos finalidades distintas. En los estados sureños de Estados Unidos, se impusieron para excluir a una parte de los ciudadanos. En la Asamblea Constituyente, algunos oradores los defendieron como un incentivo o un "objeto de emulación" (Démeunier) para los artesanos. Como lo señala Jaurès en su *Historia social de la Revolución francesa*, el razonamiento es frágil y, en mi opinión, está teñido de una cierta hipocresía.

En la Europa contemporánea, generalmente es el Estado el que establece los padrones electorales de acuerdo con los archivos de población municipales. En Estados Unidos, la tarea de inscribirse incumbe siempre a los individuos. Existe, no obstante, un esfuerzo constante y firme para hacer que este acto sea tan poco oneroso como sea posible. Después de las reformas de los años noventa, cada estado norteamericano debe ya sea permitir que los ciudadanos se inscriban el mismo día de la elección –lo que evita desplazarse dos veces–, o bien ofrecer al elector un formulario de solicitud de empadronamiento junto con el machote de solicitud de licencia de manejo (no hay que olvidar que los individuos en ocasiones tienen la opción, durante este trámite, de autorizar que les extirpen órganos en caso de muerte repentina). Con estas reformas, los científicos y los políticos ven en las molestias del proceso de empadronamiento la explicación principal de la gran diferencia entre las tasas de participación en Estados Unidos y en otros países occidentales. La esperanza de que ahora sí se notarían tasas más elevadas, no obstante, se vio frustrada. Las tasas de participación antes y después de las refor-

[3] *Ancien Moniteur*, t. 8, p. 514.

mas son *grosso modo* idénticas. Si bien el número de personas inscritas en los padrones ha aumentado 20%, esta alza no se tradujo en una participación más elevada.

Abordo ahora el costo del desplazamiento como un obstáculo al ejercicio del derecho de votar. Este costo proviene del simple hecho de que no se puede, o todavía no, votar desde el domicilio. Los estudios sobre el efecto de este costo en la participación son poco coherentes unos con otros. En su monografía acerca de la paradoja del voto, André Blais estima que si el acto de votar, incluido el desplazamiento, tomara una hora en vez de treinta minutos, la tasa de participación sólo bajaría unos cuantos puntos.[4] En el análisis de una votación en Atlanta, una ciudad en la que la mayoría de los residentes viven a uno o dos kilómetros de una casilla electoral, los autores encontraron que, para una familia sin coche, la tasa de participación es de 66% cuando el local de la casilla se encuentra a 160 metros, para caer a 42% cuando la distancia es de 1 100 metros.[5] Mencionan también, sin proponer una explicación, el dato curioso de que, para una familia que tiene coche, los porcentajes para las mismas distancias son de 44 y 39% respectivamente. Se puede concluir que o bien los residentes de Atlanta le conceden muy poca importancia al voto, o bien les parece muy pesado ir a pie a votar.

En un registro más serio, observemos que, al igual que el costo del empadronamiento, el costo del desplazamiento puede formar parte de un cálculo estratégico destinado a excluir de la votación, *de facto*, a ciertos individuos a quienes no se quisiera rehusarles explícitamente el *derecho* de votar. En un pasaje interesante que Jaurès encontró, Loustalot explica primero el porqué de su oposición a las asambleas intermedias y por qué "es posible que la nación, formada por individuos, decida directamente; y si la cosa es factible, debe ejecutarse". Para enfrentar las objeciones que prevé, propone un razonamiento que es bastante sorprendente por su abierta hipocresía:

A ningún ciudadano debe privársele de la facultad de votar, *por derecho*; y es importante que, *en los hechos*, a todos los proletarios, a todos los ciudadanos

[4] André Blais, *To vote or no to vote: The merits and limits of Rational Choice Theory*, 2000, p. 89.

[5] Moshe Haspel y H. Gibbs Knotts, "Location, location, location: Precinct placement and the costs of voting", 2005.

susceptibles de ser corrompidos fácilmente, se les prive de hacerlo; al menos eso es lo que tenía lugar en Roma, en los comicios, por centurias; y es también lo que fácilmente se puede obtener eligiendo con habilidad los sitios a los que los ciudadanos están obligados a acudir para sostener las asambleas que deben decidir directamente.[6]

El razonamiento no sólo es hipócrita sino también, y sobre todo, ingenuo. Indudablemente aquellos proletarios no sabían leer, pero era evidente que alguien se encargaría de informarles la poca estima en que se les tenía.

Me permitiré hacer ahora una digresión para señalar lo remoto en el tiempo de esta práctica que consiste en conceder en términos de derecho lo que después se retira en los hechos. Se trata del curioso análisis propuesto por Aristóteles en su *Poética* con motivo de "los medios que se inventan como pretextos para engañar al pueblo":

En lo que concierne a la asamblea, es en el hecho de permitir que todos sesionen en la asamblea, pero castigar con una multa a los ciudadanos ricos si no acuden, ya sea solos o de manera más numerosa que los otros [...] En ciertos sitios, se concede que todos los inscritos sesionen en la asamblea y en el tribunal, pero si, estando inscritos, no acuden ni a la asamblea ni al tribunal, se les castiga con fuertes multas con objeto de que, por miedo a la multa, eviten inscribirse y, al no estar inscritos, no puedan sesionar ni en la asamblea ni en el tribunal [...] Ésos son engaños legislativos de naturaleza oligárquica. En las democracias encontramos engaños contrarios a ésos. Se da, efectivamente, un salario a la gente pobre para que sesionen en la asamblea y en el tribunal y, al mismo tiempo, no se castiga con ninguna multa a los ricos cuando no sesionan. Es decir que es manifiesto que si se desea una mezcla justa hay que conciliar estas dos maneras y dar un salario a unos, a los otros una multa.[7]

Volveré al asunto de las multas por la abstención y del pago por el voto. Por el momento señalo solamente que, según Aristóteles, es obvio que sin un incentivo especial, negativo o positivo, los ciudadanos no acudirán a votar. Conviene recordar, no obstante, que los

[6] Élisée Loustalot, en *Révolutions de Paris*, núm. XVII, 9 de noviembre de 1789. Las cursivas son mías.

[7] Aristóteles, *Les politiques, op. cit.*, 1297 a, pp. 318-319.

costos del voto, en especial los costos de oportunidad, eran mucho más importantes en las democracias clásicas que en los regímenes modernos. El número de horas que se suponía que los atenienses dedicaban a la política era céntuplo, o más, de lo que se pide a los electores modernos.

Toca el turno de los costos ligados a la adquisición de información. A partir de la importante obra de Anthony Downs, *An economic theory of democracy* (1957),[8] los politólogos defienden a menudo la proposición según la cual un elector racional no tiene razón alguna para mantenerse informado de los asuntos políticos, puesto que su influencia en el resultado es casi nula. Ahora bien, sin un mínimo de información no existe ninguna razón para votar por un programa o un candidato en lugar de otro. Si los costos de acceso a ese mínimo son importantes, el individuo se abstendrá de votar.

Este razonamiento puede tener un cierto interés normativo, en el sentido de que sería evidentemente poco deseable que los votantes ignoraran las probables consecuencias de las opciones entre las que deben escoger. Es menos seguro que exista una gran pertinencia explicativa. Hasta donde sé, no existe ningún estudio empírico que demuestre una función causal del costo de la información en la elección entre votar y abstenerse. El hecho establecido de que los votantes en general están mal informados sugiere más bien lo contrario.[9] En la medida en que la vitalidad o incluso la sobrevivencia de la democracia depende de la calidad de las decisiones electorales, el gobierno ciertamente debe hacer un esfuerzo para informar a los ciudadanos acerca de lo que está en juego. En la medida en que la tasa de participación es el factor decisivo para el futuro de la democracia, debe buscarse otra palanca.

Los costos que acabo de analizar –costo del empadronamiento, costo de desplazamiento, costo de la información– son de naturaleza material y objetiva. Otros costos están ligados a la desaprobación por parte del otro del acto de votar. En las numerosas elecciones que tienen lugar en el mundo en las que un grupo político convoca al boicot, los que de todas formas se desplazan para empadronarse o para votar corren el riesgo de sufrir ostracismo e incluso violencia. Se han observado, incluso, amenazas de excomunión. En las condi-

[8] Anthony Downs, *An economic theory of democracy*, 1997.
[9] Bryan Caplan, *The myth of the rational voter*, 2007.

ciones del voto secreto, es difícil forzar a la población a que vote por un partido específico, pero a menudo se contempla la utilización de la fuerza para impedirle que vote. Cuando se pueda votar desde el domicilio este riesgo ya no existirá pero, en cambio, será el final del voto secreto. La importancia del voto secreto consiste en que es obligatorio más que facultativo. Con la llegada del voto electrónico desde el domicilio, el gobierno no podrá enviar un agente electoral a cada vivienda para verificar la secrecía del voto.

Podemos revisar rápidamente los costos de la abstención, dado que en las sociedades modernas en general son poco relevantes. Cuando existen, provienen ya sea de sanciones penales, ya sea de reacciones informales. En la treintena de países en los que el voto es obligatorio, muy frecuentemente las leyes se aplican de manera laxa. Cuando se castiga la abstención con una multa, en general es bastante módica. Bélgica representa una excepción importante ya que en ese país los no votantes, en especial los reincidentes, no sólo enfrentan multas sustanciales sino también la inelegibilidad para algunas funciones. Por ello la tasa de participación es superior a 90 por ciento.

En lo que respecta al ostracismo informal que acecha a los abstencionistas, éste presupone no sólo una sólida moral cívica entre la población sino también la posibilidad de vigilar los desplazamientos de los vecinos, de los amigos o de los colegas. Salvo en las muy pequeñas localidades, esta vigilancia es difícil de efectuar. Además, cabe pensar que el efecto más importante de una elevada moral cívica es impulsar a la gente para que vote en vez de incitarla a castigar a los abstencionistas.

También me ocuparé rápidamente de los beneficios de la abstención. En primer lugar, si el acto de votar conlleva como posible costo la excomunión, obedecer las instrucciones de abstenerse debería poder conducir a la salvación. Otra posibilidad teórica concierne a la remuneración de la abstención. En condiciones de voto secreto, es imposible hacer una promesa creíble de votar por un partido o un candidato a cambio de recibir una suma de dinero. Incluso si tampoco es fácil hacer una promesa creíble de abstenerse, cabe pensar que en ciertas condiciones la vigilancia de la casilla electoral sea lo suficientemente practicable como para garantizarla. Un candidato podría, entonces, ofrecer un pago para que se quedara en su casa la gente que normalmente votaría por su adversario. En un gran número de países, la ley prohíbe esta forma de corrupción electoral, lo

que podría reflejar la existencia empírica del fenómeno[10] o la costumbre de los juristas de querer tapar todos los agujeros.

En cambio, podemos citar ejemplos de lo que en ocasiones se llama "abstención activa", es decir, la decisión deliberada de abstenerse de votar con objeto de señalar disgusto con los partidos o los candidatos que se presentan. Así, en 1969, Jacques Duclos calificó el enfrentamiento entre Georges Pompidou y Alain Poher de "*blanc bonnet et bonnet blanc*"* y llamó a sus partidarios a no entrar en las mamparas. De hecho, la segunda vuelta electoral quedó marcada por un récord de abstención. Como el Partido Comunista francés no tenía los medios para sancionar a quienes no obedecieron la consigna, la abstención debe explicarse por los beneficios que se suponía traería, más que por los costos del ostracismo.

Cuando la abstención activa no es el resultado de una consigna, constituye una señal borrosa, dado que los receptores del mensaje tendrán problemas para distinguir la abstención activa de la abstención pasiva, la cual tiene más que ver con la apatía que con la protesta. En este sentido, introducir una boleta en blanco en la urna podría ser una señal menos ambigua. Ahora bien, con excepción de Suecia, los sistemas electorales no distinguen entre las boletas en blanco y las boletas nulas, de modo que, en este caso también, las señales siguen siendo borrosas.

Me ocuparé ahora de los beneficios del voto, comenzando con los beneficios personales en forma de pagos. Hay dos figuras distintas: por una parte, como en Atenas, el elector puede recibir una cantidad simplemente como recompensa por su presencia en la casilla electoral. Hasta donde sé, este sistema no existe en ninguna parte en la actualidad. La propuesta de Aristóteles, según la cual el régimen ideal mixto incitaría a los pobres para que votaran a cambio de un pago y a los ricos con la amenaza de multas, al parecer nunca fue aplicada.

Por otra parte, cuando las condiciones lo permiten, un candidato o un partido pueden pagar al ciudadano para que vote a su favor, lo que exige, obviamente, que esté presente. Con el régimen de boleta secreta se puede desechar esta hipótesis.

[10] Para ejemplos no obstante marginales, véase Jac J. Heckelman, "Bribing voters without verification", 1998.

* Se dice de las cosas presentadas como diferentes pero en realidad idénticas o muy similares.

Con objeto de evaluar la hipótesis que dice que el voto estaría motivado por el deseo de influir en el resultado, sería útil adelantar algunas distinciones. Este deseo es susceptible de ser interesado o desinteresado. En este último caso, el desinterés puede tener por objeto la elección de un partido o de un candidato que va a promover el interés general, o bien el mantenimiento del sistema democrático que correría el riesgo de desplomarse por haber caído en desuso si la tasa de participación cayera demasiado. En el análisis de estos casos habremos de suponer, para simplificar, que se trata de la segunda vuelta de una elección presidencial.

En la hipótesis de un deseo interesado, se supone que el elector hace el cálculo de lo que le reportaría en lo personal la elección de cada candidato, para poder medir lo que está en juego en las elecciones mismas. Luego, debe determinar la probabilidad de que su voto sea el voto decisivo, es decir, la probabilidad de que incline el resultado hacia uno u otro lado. De manera más precisa, tiene que calcular dos probabilidades: la de que su voto sea el *tie-breaker* o el *tie-maker* (el que desempata o el que empata). En el primer caso, los dos candidatos estarían en igualdad sin su voto. En el segundo, su voto los pondría en igualdad. Debe suponerse entonces que el ganador sería elegido lanzando la moneda al aire. Así, en el primer caso, su ganancia anticipada es dos veces mayor que en el segundo.

Habiendo hecho estos cálculos, el elector está en situación de determinar las ganancias esperadas de su voto. Quedan por determinar los costos. Supondremos, para simplificar, que el único costo pertinente es el del desplazamiento desde el domicilio o el lugar de trabajo a la casilla electoral. Dado que las ganancias y los costos son conmensurables, y se miden ambos en términos de utilidad, sólo le resta compararlos y optar luego por el voto si las ganancias sobrepasan a los costos. Como ya se habrá notado, aquí supuse que los costos y los beneficios de la abstención son iguales a cero. Como las otras significaciones que mencioné, ésta no afecta en nada mi razonamiento principal.

El lector se habrá dicho, sin duda, que la hipótesis interesada es absurda puesto que la probabilidad de que un solo voto pueda inclinar la balanza en una elección que implica a decenas o centenas de millones de electores es esencialmente nula. En los electorados más pequeños, no obstante, ocurre algo muy distinto. En Canadá, entre 1945 y 1997 hubo 17 elecciones federales. El número de escaños en

disputa varió de 245 a 301. En total hubo 4 626 elecciones de circunscripción, en una de las cuales se obtuvo igualdad de votos. En esa elección, cada uno de los dos candidatos obtuvo exactamente 6 448 votos.[11]

La probabilidad de que el voto sea decisivo evidentemente está en relación inversa al número de votantes. En lo que respecta a lo que está en juego, la comparación entre la elección de un presidente y la de un diputado es más difícil de hacer. ¿La situación material de un ciudadano se ve más afectada por las acciones de su diputado local, o por las del presidente del país? De manera más pertinente, ¿qué piensan los ciudadanos de esta pregunta? No conozco documentación que permita responder.

No obstante, se sabe que en muchos países la tasa de participación aumenta en función de la escala de las elecciones, salvo en el caso de las elecciones al parlamento europeo. Este hecho se presta a dos interpretaciones. O bien los ciudadanos votan más a menudo en la elección presidencial porque, en su opinión, la influencia del presidente sobre su situación personal es mayor que la del diputado de su circunscripción; o bien votan en mayor número en la elección presidencial porque les preocupa no sólo su situación individual sino también la de sus conciudadanos.

Volveré a esta segunda hipótesis. En lo que respecta a la primera, significa que la diferencia de lo que está en juego entre ambos tipos de elección es tan importante que más que compensa la diferencia de probabilidades. Esta proposición me parece totalmente desprovista de plausibilidad, puesto que la posibilidad de que una elección presidencial se decida por un solo voto es, como acabo de decir, esencialmente igual a cero. No importa qué número se multiplique por cero, el resultado nunca será superior a cero.

De esta observación se deriva que toda motivación definida en términos de influencia sobre el resultado de las elecciones es incapaz de explicar las tasas de participación que se observan. Esta conclusión se impone no sólo en la motivación interesada que acabo de mencionar sino también en la primera versión de la motivación desinteresada. Incluso un multiplicando importante, como el crecimiento económico o la paz social, no arroja ningún resultado si el multiplicador es igual a cero.

[11] A. Blais, *op. cit.*, p. 63.

Se puede objetar a este razonamiento que, dado que el multiplicador nunca es *exactamente* igual a cero, una apuesta extremadamente importante como la supervivencia de la humanidad a largo plazo podría proporcionar una razón suficiente para votar. A manera de respuesta, se puede hacer valer el hecho de que en la cuasi totalidad de las elecciones lo que está en juego es relativamente menor. Ahora bien, esta respuesta nos sitúa en una pista equivocada, dado que se basa en la misma premisa absurda que el razonamiento que pretende refutar, a saber: que el elector típico imagina, antes de votar, la situación en que su voto marcaría la diferencia en el resultado. No tengo ninguna prueba empírica que me permita rechazar esta idea, sino sólo la fuerte convicción de que carece de verosimilitud psicológica. Sería igual de absurdo que si un individuo promedio estuviera pensando todo el tiempo que un meteorito le puede caer en la cabeza.

Además, aun si la idea de efectuar esos cálculos le pasara por la mente, el elector sería incapaz de hacerlo. Esta proposición se impone sobre todo si se concibe el voto desde la perspectiva de la teoría de juegos, según la cual cada elector elige votar o abstenerse como mejor respuesta a las decisiones de los otros. Necesitaría ir en busca del equilibrio de Nash en un juego en el que intervengan millones de individuos más, de los cuales ignora casi por completo su situación, sus motivaciones y sin duda incluso el número exacto. La tarea no sólo es imposible sino de una imposibilidad evidente. Ésta es una observación tan trivial que no deja de asombrar que un buen número de economistas y de politólogos que han estudiado la cuestión hayan optado por fingir ignorarla.

La segunda versión de la motivación desinteresada es un poco menos vulnerable a estas objeciones. Cabe recordar que en esta hipótesis el individuo vota con objeto de consolidar o bien de mantener el régimen democrático, concebido como un bien público. Por medio de su voto hace una pequeña contribución a la estabilidad de la democracia, en el sentido de que aumenta en una muy pequeña cantidad la probabilidad de que se mantenga vigente. Supongamos que lo impulsa una fuerte motivación desinteresada, en la cual el bienestar de cada uno de sus conciudadanos cuenta tanto como el suyo propio. En este caso, el efecto de su voto iguala este incremento de probabilidad multiplicado por el valor de la democracia (comparada con la dictadura, por ejemplo), multiplicada finalmente por el número de ciudadanos.

La primera versión de la motivación desinteresada se presta, por cierto, a un razonamiento semejante si admitimos que el elector está preocupado no sólo en la victoria de su candidato sino también por el margen de la victoria. En este caso, podría incluso votar por un candidato cuya victoria sea segura, con el fin de darle la autoridad moral y la eficacia acrecentada que confiere el hecho de haber ganado por una considerable mayoría de votos. Una vez más, el efecto del voto individual evidentemente es mínimo, pero no nulo.

La idea de un cálculo cuantitativo preciso es tan absurda, desde luego, en este caso como en el anterior. Ahora bien, hasta lo imposible tiene grados. Las teorías que pretenden modelizar el voto como un equilibrio de Nash no tienen ninguna relación con la psicología del elector. En cambio, el pensamiento que dice que por medio de mi voto puedo procurar, con una probabilidad muy pequeña, un gran beneficio a un gran número de mis conciudadanos es una intuición perfectamente natural. Es parecida, por ejemplo, a la idea de que por medio de mi abstención de contaminar puedo procurar un pequeño beneficio a cada uno de ellos. En ambos casos, el cálculo exacto de las ganancias es imposible, lo que hace igualmente imposible la elección basada en la comparación entre rendimientos y costos.

Insisto en recordar una observación que hice en el capítulo 3. Toda acción susceptible de tener un impacto en el otro conlleva una asimetría fundamental, en el sentido de que la idea que el agente se hace de los costos implicados para sí mismo casi siempre es más precisa que su idea de los beneficios que su acción crea para los demás. En esta situación, uno se concede con demasiada facilidad el beneficio de la incertidumbre y de lo incognoscible. Para contrarrestar este oportunismo espontáneo y natural, se puede decidir no tomar en cuenta los inconvenientes personales en el cálculo de la decisión. Admito, sin embargo, que no tengo ni la menor idea de la importancia causal, ergo explicativa, de este razonamiento.

Como lo señalé al comienzo de este capítulo, el voto es en varios aspectos una donación que el votante hace a la sociedad, sobre todo si se concibe el voto como una contribución al mantenimiento del régimen democrático. Es normal, entonces, preguntarse si los mecanismos que obran en la filantropía encuentran una aplicación en la decisión de votar. De manera más precisa, ¿habría un papel que pudieran jugar en esto el efecto Valmont o el *warm glow*? Recordemos que, en el experimento que demuestra la presencia de este efecto en

las contribuciones al bien público, se detecta por el hecho de que el número de fichas que el individuo deposita en el fondo común no es una función creciente de su valor para los demás miembros del grupo. De manera semejante, si el ciudadano vota con objeto de poder presumirse su espíritu cívico, sería de esperar que ni una *elección apretada* ni una *decisión importante* tendrían influencia en la tasa de participación.

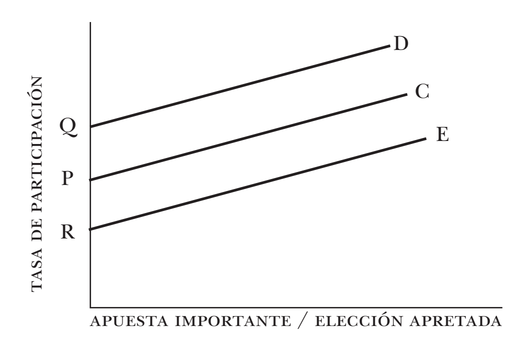
No obstante, los hechos electorales tanto como los experimentos en laboratorio contradicen estas dos implicaciones del efecto Valmont. Supongamos que los costos y los beneficios del voto se representen así:

Costo = c
p = probabilidad de que el agente incline la votación a su favor = la probabilidad de que sea un *tie-breaker* + ½ (la probabilidad de que sea un *tie-maker*)
b = la ganancia de utilidad que representa la victoria del candidato preferido
Hipótesis clásica: el agente votará si y sólo si $pb > c$.

De la hipótesis clásica se pueden extraer dos implicaciones precisas. Supongamos que los costos del voto varían según los individuos pero que permanecen constantes en el tiempo, y que inversamente p y b sean los mismos para todos los electores pero que varíen en el tiempo. Supongamos que, durante la elección presidencial de 2002 en Francia, algunos electores se hayan abstenido porque para ellos $pb < c$. Si en las elecciones de 2007 sea b, sea p tenía un valor más elevado, algunos abstencionistas se habrían decidido a votar porque la desigualdad se invirtió. Al mismo tiempo, todos los que votaron en 2002 también votaron en 2007. Dicho de otra manera, la hipótesis clásica implica una tasa de participación mayor cuando las elecciones están más apretadas o la apuesta es más importante.

Estas dos implicaciones se observan, en efecto, de manera muy general. Todo ocurre como si los votantes detestaran desperdiciar su voto, a pesar del hecho de que todo voto es un desperdicio de tiempo. La paradoja puede representarse como en la siguiente gráfica.

Supongamos que la línea PC representa la relación que se observa entre la tasa de participación y una variable independiente, ya sea la importancia de la apuesta o el grado en que se anuncia que la elec-



ción estará apretada. Esta relación permite explicar y predecir la *varianza* de la tasa de participación, lo que para algunos investigadores es todo lo que se debe pedir. Ahora bien, en mi opinión, esta "estática comparativa", para utilizar el término técnico, es claramente insuficiente. No nos ayuda en nada para entender por qué observamos la relación PC más que QD o RE. Es como si nos contentáramos con la precisión en el segundo decimal aceptando ignorar lo que ocurre con el primero.

En mi opinión, aquí nos encontramos en el corazón de la paradoja del voto. Los electores son a la vez insensibles a las consecuencias de sus decisiones, ya que de otra manera no votarían, y sensibles a estas consecuencias, puesto que de otra manera no se dejarían influir por las circunstancias de la elección.

Hay que buscar, entonces, un mecanismo que dé cuenta de estos dos aspectos del comportamiento. Las observaciones que haré a este respecto serán hipotéticas e incluso especulativas, sin estar totalmente desprovistas, por lo menos eso espero, de fundamento empírico.

Cabe recordar que en el capítulo 3 evoqué dos actitudes susceptibles de producir un comportamiento desinteresado, el kantismo de todos los días y el pensamiento mágico. La primera conduce al agente a elegir la acción que tendría las mejores consecuencias si todo el mundo hiciera lo mismo. La segunda se basa en una confusión entre el valor diagnóstico y el valor causal de una acción. El agente se dice, o se comporta como si se dijera, que eligiendo una acción A en vez de una acción B podrá hacer que otros agentes, que se le parecen en ciertos aspectos, también elijan la acción A. "Siendo como yo, actuarán como yo. Elegiré, entonces, la acción que producirá el mejor efecto cuando los otros hagan lo mismo."

Este razonamiento, desde luego, pertenece necesariamente al claroscuro de la conciencia y requiere una cierta capacidad de engañarse a sí mismo. En Proust hay un buen ejemplo:

> Ahora bien, me equivoqué cuando pensé poder estimular esta curiosidad en Saint-Loup al hablarle de mis hijas, porque se encontraba paralizada en él desde hacía mucho tiempo por el amor que sentía por aquella actriz de la que era amante. Y aunque la hubiese sentido ligeramente la habría reprimido a causa de una especie de *creencia supersticiosa* [pensamiento mágico]: que de su propia fidelidad podía depender la de su amante.[12]

Mientras que el kantismo de todos los días es un principio moral, el pensamiento mágico es un mecanismo causal. No obstante, se hallan estrechamente ligados, en el sentido en que ambos tienden a inducir la elección que tendrá las mejores consecuencias si otros actúan de la misma manera. La decisión de votar en vez de abstenerse ofrece un excelente ejemplo de ello.

Es crucial para el análisis que voy a proponer que el kantismo de todos los días así como el pensamiento mágico sean susceptibles de adoptar *intensidades variables.* Empecemos con el kantismo de todos los días y pongamos $f(\text{A})$ para el valor, desde el punto de vista del interés público, de la situación en la que todo el mundo elige la acción A, y $f(\text{B})$ para el valor de aquella en la que todo el mundo elige la opción B. Pongamos asimismo $p(\text{A})$ para la probabilidad de que yo haga A. con todas las demás cosas iguales, la relación siguiente parece plausible:

$$[(f(A) - f(B) > (f(A') - f(B))] \text{ implica } [\ p(A) > p(A')].$$

Dicho de otra manera, mientras mayor sea el bien que se produciría si todo el mundo hiciera A, mayor es la probabilidad de que yo elija A. La tasa de participación elevada en la segunda vuelta de la elección presidencial de 2002 se explicaría entonces por la percepción de que era importante enviar un mensaje muy claro contra el Frente Nacional.[13] Como lo que estaba en juego era muy importante, la tasa de participación también lo era.

[12] M. Proust, *À l'ombre des jeunes filles en fleurs, op. cit.*, p. 165. Las cursivas son mías.

[13] Partido de extrema derecha dirigido por Jean-Marie Le Pen, quien sostiene

Consideremos ahora desde la misma perspectiva el pensamiento mágico. En un experimento clásico, Georges Quattrone y Amos Tversky demostraron en qué medida la tasa de participación se deja influir por la confusión entre el valor diagnóstico y el valor causal del acto de votar.[14] En ese experimento se informa a los sujetos que son partidarios de uno de los dos partidos que van a presentarse a una elección inminente, agregando que todos los partidarios de ese partido se parecen mucho entre sí. Se informa después a la mitad de los sujetos que la elección será decidida por los electores no alineados, y a la otra mitad que el factor decisivo será la movilización de los partidarios de ambos partidos. Se les pregunta finalmente si, en una u otra hipótesis, tendrán la intención de votar tomando en cuenta costos de empadronamiento significativos. Los sujetos a quienes se plantea la hipótesis de los no alineados están abiertamente menos dispuestos a votar que aquellos que responden según la otra hipótesis. Este resultado confirma la hipótesis del pensamiento mágico, cuya evaluación fue precisamente la que llevó a concebir este experimento.

Ahora bien, el parecido evidentemente es un asunto de gradación. La probabilidad de que mi gemelo idéntico o mi mejor amigo tengan la misma reacción que la mía en determinada situación es más elevada que la misma coincidencia en relación con una persona menos cercana. Hay que creer que el pensamiento mágico es sensible a semejantes diferencias. Como lo acabo de señalar, se basa en la idea de que los otros, al ser como yo, actuarán como yo. Una extensión o precisión natural de esta idea es la proposición según la cual "mientras más sean como yo, más probable es que actuarán como yo".

Sea $d(m)$ el número de personas cuyo parecido conmigo (en la escala pertinente) sobrepasa a m, y sea $q (q > 0)$ para la diferencia, en las intenciones de voto de las encuestas, entre el candidato al que me opongo y al que apoyo. Sea, finalmente, $p(q, m)$ la probabilidad de que yo vote. Las siguientes relaciones parecen plausibles:

---

que todos los males de Francia se deben a los trabajadores que emigran a ella provenientes del norte de África y niega que el holocausto haya tenido lugar, entre otras tesis de naturaleza semejante [T.].

[14] Georges Quattrone y Amos Tversky, "Causal versus diagnostic contingences: On self-deception and on the voter's illusion", 1984.

Para q constante, $d(m) > d(m')$ implica $p(q, m) > p(q, m')$
Para m constante, $q < q'$ implica $p(q, m) > p(q', m)$

Por una parte, mientras mayor es el número de los que son suficientemente "como yo", mayor es el número de otras personas que yo *puedo*, mágicamente, influir por medio de mi voto. Por otra parte, mientras más apretada esté la elección menor es el número de personas que *necesito* influir, mágicamente, por medio de mi voto. De estas proposiciones se deriva una mayor tendencia a votar cuando la elección se anuncia apretada.

Me apresuro a decir que estas proposiciones no se presentan como si fueran la última palabra en este tema. Todo lo contrario, sólo constituyen los primeros pasos, bastante inciertos, en una dirección que me parece interesante explorar.

Concluyo con un breve comentario acerca del papel de las normas cuasi morales en la explicación del voto. Vimos que, de manera general, las contribuciones en el juego del bien público son muy sensibles al nivel de contribución del otro. Podríamos entonces preguntarnos si los electores votan en función de la tasa de participación general. En una de las hipótesis, se dirían: "puesto que la mayoría de mis conciudadanos se molestan en votar, la equidad exige que yo lo haga también". En la hipótesis inversa, se dirían: "puesto que solamente un número reducido de mis conciudadanos se molestan en votar, yo puedo abstenerme con la conciencia limpia".

Continuemos un momento la segunda hipótesis. En las democracias occidentales se constata desde hace cincuenta años una declinación más o menos regular de la tasa de participación en las elecciones. En un artículo que se refiere a dieciocho países industrializados, los autores constatan una baja promedio de 10% en la tasa de participación.[15] Los autores pasan revista a un gran número de explicaciones propuestas para dar cuenta de este fenómeno, y añaden, obviamente, la suya. El asunto es muy complejo y sobrepasa con mucho mis competencias. Me gustaría señalar solamente que, si se toma en serio la idea de que las elecciones son comparables a un juego del bien público repetido, una explicación posible de la baja en la tasa de participación viene de inmediato a la mente.

[15] Mark M. Gray y Miki Caul, "Declining voter turnout in advanced industrial democracies", 2000.

Es útil reproducir aquí el razonamiento que ya se propuso en el capítulo acerca de la reciprocidad. En un experimento un poco estilizado, supongamos que en un grupo de cuatro sujetos hay tres que están dispuestos a pagar un monto igual a la contribución promedio hecha durante el periodo precedente, mientras que el cuarto no da nada. Supongamos igualmente que, en el primer periodo, cada sujeto prevé que cada uno de los otros va a hacer una contribución de 10 unidades. Los vectores sucesivos de contribuciones serán, pues, los siguientes:

Periodo	Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3	Sujeto 4	Promedio
1	10	10	10	0	7.5
2	7.5	7.5	7.5	0	5.6
3	5.6	5.6	5.6	0	4.2
4	4.2	4.2	4.2	0	3.1
5	3.1	3.1	3.1	0	2.4
…	…	…	…	…	…
…	…	…	…	…	…
10	0.4	0.4	0.4	0	0.3

Como se aprecia, la presencia de un solo egoísta en el grupo es suficiente para reducir las contribuciones casi a cero.

Para explicar la declinación de la tasa de participación electoral, evidentemente se necesitaría proponer una versión más compleja y más realista de este modelo, conservando la idea original de un efecto bola de nieve de abstencionismo. Una modificación del modelo se impone, no obstante, puesto que es de creerse que una proporción del electorado vote según una norma moral más que según una norma cuasi moral, lo que asegura la existencia de un umbral abajo del cual la participación no caerá.

Se encuentran, aquí y allá en la literatura, observaciones de que la declinación de la tasa de participación se refuerza a sí misma por medio de un mecanismo de este género. Hasta donde sé, esta cuestión no ha sido objeto de estudios sistemáticos. Constituye, sin embargo, un asunto crucial, ya que es importante saber si la apatía que se observa a veces en el comportamiento de los electores representa una reacción a las decisiones de los responsables políticos o a las decisiones de los propios electores.

Paso ahora, y más brevemente, a la segunda de las tres preguntas que mencioné al comienzo de este capítulo: ¿es desinteresada la decisión de dar su voto a tal partido, candidato o propuesta? La

respuesta depende evidentemente del caso preciso que estemos analizando. Es difícil imaginar que la motivación de quienes, en un referéndum, votan a favor de la abolición de la pena de muerte no sea desinteresada. Inversamente, cuando los estudiantes que tienen entre dieciocho y veintiún años votan masivamente contra la propuesta de elevar a veintiún años la edad legal para consumir alcohol mientras que aquellos que tienen más de veintiún años votan a favor de esa propuesta, es difícil explicar el comportamiento de los primeros de otra manera que como una motivación interesada. En lo que concierne a la motivación de estos últimos, cada quien es libre de especular.

Será útil aportar algunas precisiones preliminares. El hecho de votar por una política cuya ejecución estaría en el interés del votante no prueba que su voto sea interesado. En principio, no puede excluirse la posibilidad de que los ricos que votan por una baja de impuestos lo hagan porque crean que sus riquezas acrecentadas van a beneficiar a todo el mundo. En un ejemplo menos hipotético, cuando en 1935 se consultó a las mujeres filipinas, por medio de un referéndum, acerca de la oportunidad de darles el derecho al voto, con una tasa de respuesta positiva de 95% no hay ninguna razón para imputarles un móvil interesado.

Inversamente, el hecho de votar a favor de una política cuya ejecución no estaría en el interés del votante no prueba que su voto sea desinteresado. A propósito de esta observación, cabe recordar la distinción que hice entre el interés bruto o efectivo de los agentes sociales y su interés bien entendido, siendo este último definido por el hecho de basarse en creencias bien fundamentadas. Se observa a veces que los electores votan por una plataforma política que va manifiestamente en contra de su interés, y es simplemente porque son ignorantes. Así, en las elecciones estadunidenses de estos últimos años, los electores no han castigado al presidente ni a su partido por haber votado la eliminación de los derechos de sucesión a partir de 2010 porque creían, según las encuestas, que la mayoría de los hogares se beneficiarían. En realidad, sólo 2% de los hogares, y evidentemente los más ricos, están sujetos a los derechos sucesorios. Al votar mayoritariamente por un partido cuya política no beneficia más que a una exigua minoría creyeron, erróneamente, votar en su propio interés.

La mayoría de los estudios parten de la idea de que, en las elecciones nacionales o municipales, los electores votan sobre todo por razones económicas. Dos hipótesis se enfrentan. Los votantes tendrían

ya sea la llamada motivación “sociotrópica”, es decir desinteresada, ya sea una motivación “egotrópica”, es decir interesada. Según la primera hipótesis, los electores se fijan en las variables macroeconómicas, como la tasa de crecimiento o la tasa de desempleo global. Según la segunda, votan en función de su situación personal, sea en el momento de la elección o en un futuro cercano. Como vimos en el capítulo 6, incluso un elector que tiene un empleo regular puede tener interés en votar por un partido que promete un seguro de desempleo generoso, si teme que pudiera suprimirse su puesto de trabajo.

Un estudio importante concluye que, en las elecciones estadunidenses de los años setenta, el componente sociotrópico sobrepasó de lejos las motivaciones interesadas.[16] Estudios posteriores confirmaron ampliamente esta conclusión.[17] A mi manera de ver, es difícil tener una opinión bien fundamentada sobre el tema, por las dos razones siguientes. Primero, un candidato o un partido representan siempre un gran abanico de posiciones relacionadas con asuntos muy diversos. Es inútil, pienso, insistir en este punto en el contexto francés actual. Será, entonces, muy difícil determinar cuál es el elemento de la plataforma que, en el caso de un votante dado, motivó su voto. Indudablemente, a menudo no sabrá explicarlo. Segundo, la evaluación de las dos hipótesis se complica por el hecho de que, según cada una de ellas, puede suponerse que los electores o bien vuelven la mirada al pasado, o bien sólo ven hacia el futuro. Los politólogos están lejos de ponerse de acuerdo sobre el peso relativo del voto retrospectivo y del voto prospectivo.

El tema se presta más fácilmente al análisis de un referéndum, en especial si éste concierne a un asunto limitado y puntual como el aumento o la reducción de un impuesto. Una ola de referendos produjo, es cierto, una “rebelión fiscal” en Estados Unidos desde fines de los años setenta. Según análisis estadísticos, la fuerza explicativa del interés material fue relativamente reducida.[18] Dado que, en mi opinión, hay que desconfiar aunque sea un poco de los análisis estadísticos con un grado de agregación elevado, tal vez sería útil conside-

[16] Donald R. Kinder y D. Roderick Kiewiet, “Sociotropic politics: The American case”, 1981.

[17] B. Caplan, *op. cit.*

[18] David Lowery y Lee Sigelman, “Understanding the tax revolt: Eight explanations”, 1981; Michael R. Hawthorne y John E. Jackson, “The individual political economy of tax reform”, 1987.

rar dos estudios de caso que encuentran un elemento desinteresado importante y poco ambiguo en el referéndum acerca del impuesto.

Un primer estudio se refiere a un referéndum realizado en una ciudad del suroeste de Estados Unidos en el que los electores tenían que pronunciarse acerca del alza de un impuesto sobre el gas destinado específicamente a la subvención del transporte público. El referéndum oponía, pues, los intereses de los propietarios y de los no propietarios de coches así como los intereses de los usuarios y de los no usuarios de los transportes públicos.[19] Los autores hallaron que 42.6% de los votantes hicieron elecciones contrarias a su interés; la mayoría de éstos eran *propietarios no usuarios* que votaron a favor del impuesto. La propuesta fue rechazada por una pequeña mayoría.

En otro caso, en el que el interés de la mayoría de la población se oponía a la propuesta, ésta fue, sin embargo, aprobada por una pequeña mayoría.[20] Los autores estudian un referéndum que tuvo lugar en la ciudad de Roanoke, Virginia, a resultas de varias inundaciones devastadoras. Para simplificar, las autoridades municipales pidieron a los residentes que votaran un impuesto anual de 25 dólares que permitiría canalizar el río y evitar así más inundaciones en el futuro. Si bien solamente a entre 5 y 10% de la población les concernía el riesgo de inundación, la propuesta se aprobó con una mayoría de 56%. Un hecho tal vez significativo: la tasa de participación fue de solo 20%. Podríamos tratar de especular: en una votación en la que hay poco en juego, como en ésta, los que se molestan en acudir a las urnas tendrán un espíritu cívico más desarrollado y votarán mayoritariamente de manera desinteresada. Dicho esto, ya señalé que el desinterés no necesariamente es un rasgo de carácter global que induce al mismo tipo de comportamiento en todos los contextos.

En los referendos cuyo objeto es más global, como en las votaciones sobre la adhesión a la Comunidad Europea o sobre la Constitución europea, para explicar el voto negativo en ocasiones se cita el interés económico de los ciudadanos y particularmente el miedo a la competencia internacional. Cuando en 1972 Noruega rechazó la entrada en el Mercado Común, en parte se debió a que los agricul-

[19] David M. Brodsky y Edward Thompson, "Ethos, public choice, and referendum voting", 1993.

[20] Leonard A. Shabman y Kurt Stephenson, "A critique of the self-interested voter model: The case of a local single issue referendum", 1994.

tores y los pescadores querían mantener su monopolio sobre la producción y venta de sus productos. Según algunos observadores, el rechazo de Francia, en 2005, al proyecto de Constitución europea se explica también por la oposición interesada de ciertos grupos a la libre circulación de capitales y de mano de obra. Había también, sin duda, un elemento de voto retrospectivo en el sentido de que, para algunos, el rechazo a la Constitución fue un voto de protesta contra el poder establecido. Dicho esto, en ambos casos es posible que motivaciones más interesadas también jugaran un papel. En Francia, el temor a la globalización en parte fue motivado por razones ideológicas, no únicamente por inquietudes respecto al empleo. En Noruega, una proporción considerable de los votos negativos estuvo motivada por el deseo de mantener las estructuras igualitarias del país.

Las observaciones un poco deshilvanadas que acabo de presentar tenían como único objetivo ilustrar la mezcla de motivaciones interesadas y desinteresadas que se puede apreciar en el voto popular. El interés no constituye el factor preponderante en todos los casos, pero en ocasiones pesa mucho.

9. EL VOTO CRUZADO

Ahora me gustaría ocuparme de la tercera de las preguntas que formulé al comienzo del capítulo anterior: ¿existen mecanismos por medio de los cuales se pueda canalizar el voto interesado en el sentido del desinterés? El ejemplo más importante, que será examinado de manera bastante detallada, consiste en lo que llamaré el *voto cruzado*. Analizaré también la conocida propuesta de James Madison según la cual la probabilidad de que candidatos virtuosos y desinteresados resulten electos es más elevada en una gran república que en una pequeña.

Para entender el resorte principal del voto cruzado, podemos compararlo con el procedimiento que se utiliza a menudo para garantizar la partición equitativa de un pastel o de algún otro objeto entre dos personas: tú cortas, yo escojo. Incluso suponiendo que cada una de las partes no persiga más que su propio interés, el resultado será el mismo que la elección efectuada por un individuo perfectamente desinteresado.

Examinaré en especial los casos siguientes:

1] El modo de elección del presidente adoptado por la Constitución estadunidense de 1787.
2] La elección en los Estados Generales de 1789 [en Francia], sobre todo en el Delfinado.
3] Las primeras elecciones federales en Estados Unidos en 1789.
4] El voto en las sociedades étnicamente divididas (Rodesia, las islas Fiyi).
5] El caso hipotético del voto cruzado en las primarias presidenciales en Estados Unidos.

En ocasiones se utiliza la expresión “voto cruzado” cuando miembros de un grupo A dan su voto a un candidato surgido del grupo B y miembros de B dan su voto a un candidato surgido del grupo A; por ejemplo, electores negros que votan por un candidato blanco e inversamente. Esta acepción del término remite a los comportamientos individuales más que a un sistema colectivo. Hablaré aquí

de voto cruzado en el sentido en que se define por el hecho de que cada elector es llamado a votar varias veces en la misma elección, primero por un candidato que representa a su propia circunscripción y luego por un candidato o candidatos que representan a otras circunscripciones. De esta manera, un candidato puede resultar electo con votos provenientes de circunscripciones distintas de la suya e incluso, en teoría, sin que ningún elector de su propia circunscripción haya votado por él. Nótese, por último, que el voto cruzado es obligatorio y no facultativo.

El artículo II.1 de la Constitución estadunidense estipula que, para las elecciones presidenciales, "Los electores se reunirán en sus respectivos estados y por medio de una boleta votarán por dos personas, una de las cuales, por lo menos, no vivirá en el mismo estado que ellos". El origen de esta idea fue la siguiente: cuando la Convención Federal debatía acerca del modo de elección del presidente el 25 de julio de 1787, los diputados de los estados menos poblados temían que la elección directa del presidente por el pueblo tendiera a elegir siempre un residente de los estados más grandes. El diputado Williamson sugirió entonces que cada elector votara por tres candidatos, lo que según él conduciría a votar por un candidato de su propio estado y por dos candidatos originarios de otros estados. Apoyando esta idea, Gouverneur Morris –"Gouverneur" era su nombre de pila– propuso una enmienda según la cual cada elector votaría por dos candidatos, de los cuales cuando menos uno no fuera residente de su propio estado. James Madison dio también su apoyo a esta enmienda en los siguientes términos:

> Algo valioso puede sacarse de esta sugerencia. El candidato que [en el juicio parcial de cada ciudadano para con sus conciudadanos inmediatos] aparezca como segundo será probablemente, en los hechos, el primero. La única objeción que se presenta es que cada ciudadano, después de haberle dado su voto a su conciudadano preferido, desperdiciará su segundo voto votando por algún ciudadano gris de otro estado, con el fin de reforzar las posibilidades de su primera selección. Cuesta trabajo imaginar que los ciudadanos de varios estados estén tan seguros de la elección de su candidato que no votarían con sinceridad por su segunda selección.[1]

[1] M. Farrand (ed.), *op cit.*, t. II, p. 114. Las palabras entre corchetes fueron tachadas por Madison en el manuscrito.

En este texto denso e importante, Madison afirma o sugiere las cuatro proposiciones siguientes. En primer lugar, los ciudadanos tienden de manera espontánea a favorecer a los candidatos del mismo estado que el propio, sea por razones interesadas o por simple prejuicio. En segundo lugar, al clasificar a los candidatos provenientes de otros estados, la preferencia sincera de los ciudadanos irá hacia aquellos con más méritos, es decir aquellos que representarán mejor el interés general. En tercer lugar, los electores carecerán de incentivos para expresar una preferencia insincera votando por un oscuro ciudadano de otro estado, ya que esa elección presupondría una confianza irreflexiva en su primera selección. Por último, el candidato electo a menudo lo será en virtud de haber sido la segunda elección de una mayoría de electores. Será, entonces, un candidato de compromiso.

En la práctica de las elecciones presidenciales estadunidenses, el voto cruzado tiene finalmente poca importancia, en especial a partir de la duodécima enmienda a la Constitución, que dice que los electores deben dar uno de sus dos votos al futuro presidente y el otro al futuro vicepresidente. Como éstos normalmente forman parte de la misma planilla electoral, las consideraciones que acabamos de mencionar pierden su pertinencia.[2]

En el segundo ejemplo de voto cruzado, la teoría pasó a la práctica, al menos en parte. Se trata de las elecciones a los Estados Generales en 1789, durante las cuales el procedimiento normal consistió en que, en cada distrito electoral, los diputados de un estamento determinado fueran elegidos *en* ese estamento y *por* los miembros de ese estamento. Existen excepciones muy conocidas al primer principio de este procedimiento. Mirabeau y Sieyès, rechazados por sus respectivos estados, fueron electos por el tercer estado. Las excepcio-

[2] Señalo de paso que la Convención también utilizó el voto cruzado en las deliberaciones internas. Para resolver problemas particularmente espinosos, la Convención establecía de vez en cuando “grandes comités” en los que sesionaba un miembro de cada una de las doce delegaciones (Rhode Island estaba ausente). Más que dejar que cada delegación eligiera en su seno al que la representaría, todos los miembros de la Convención votaban para elegirlo por medio de escrutinio secreto. Según Calvin Jillson (*op. cit.*, p. 24), los delegados tendían a elegir delegados moderados para los grandes comités salvo, como él mismo lo señala (*ibid.*, p. 93), en la formación del comité crucial que debía encontrar una solución al problema de la representación de los estados en el senado.

nes al segundo principio son menos conocidas y merecen, en mi opinión, un análisis más profundo de los que hasta hoy están disponibles.

En la convocatoria a los Estados Generales, el rey definió la siguiente modalidad como uno de los posibles procedimientos de elección: "La redacción del cuaderno y la nominación de los diputados se harán en común, si cada uno de los tres estamentos así lo deliberó [votó]; en dicho caso, se procederá [...] a la elección, por medio de escrutinio, de los diputados de dichos estamentos en el número y en la proporción determinados por la carta de su Majestad".[3] Es el sistema de votos cruzados.[4]

El procedimiento alternativo fue, evidentemente, el método tradicional de elecciones por separado de los tres estamentos. *A priori*, el hecho de que cada estamento dispusiera de un derecho de veto para la adopción de la elección en común parece un obstáculo difícil de superar. Y, en efecto, sólo una docena de circunscripciones lo escogieron.[5] No obstante, es altamente significativo que una de éstas haya sido el Delfinado, que estaba a la cabeza de la prerrevolución. Aunque no puedo proporcionar ninguna prueba directa, me parece probable que el precedente del Delfinado haya contado en la transformación de los Estados Generales en Asamblea Nacional el 17 de junio de 1789.

[3] *Archives parlementaires*, t. I, p. 623.

[4] El sistema ya había sido utilizado para las elecciones a los Estados Generales en los siglos anteriores. En los estados de Blois en 1483 se adoptó en "la mayoría de las jurisdicciones" (Georges Picot, *Histoire des États généraux*, t. V, 1888, p. 249). En ciertas regiones de estados, también fue escogido para los Estados de 1560, de 1576 y de 1614. Para este último año, en Bretaña encontramos una forma aún más extrema. Se lee en el acta de los Estados Provinciales, en Nantes, que eligieron diputados a los Estados Generales, que los diputados "serán nombrados, a saber: los de la Iglesia, por la nobleza y el tercer estado, los de la nobleza, por los eclesiásticos y el tercer estamento, y los del tercer estamento por los mencionados eclesiásticos y la nobleza" (*ibid*, p. 272 n). Con este sistema se deseaba obtener que los diputados "hicieran vincular los intereses de su estamento a los intereses generales de Bretaña" (*ibid.*, p. 271). Así, el sacrificio del "espíritu de casta" (*ibid.*, p. 251) estuvo al servicio del interés de la provincia más que al del interés general de la nación. Dicho esto, es probable que habría sido más fácil en 1789 encontrar arreglos equitativos entre los intereses de las provincias representadas conjuntamente de esa manera que entre los intereses de los tres estamentos elegidos separadamente.

[5] Robert D. Harris, *Necker and the French Revolution*, 1986, p. 436.

El primer paso hacia la elección lo dio el conde de Virieu. En un libro publicado en 1787, cita con aprobación el "Reglamento hecho por el Rey, sobre la formación y la composición de las Asambleas que tendrán lugar en la provincia del Delfinado" el 4 de septiembre de 1787:

La corte quiere en esta nueva Forma que todos sean elegidos por *todos*, a fin de que no haya ningún diputado de uno de los tres Estamentos que no tenga el voto de los otros dos. Cada uno de estos diputados, si bien destinado a conocer los intereses del cuerpo al que pertenece, no es el mandatario especial de aquél, y así no está obligado a casarse exclusivamente con las pasiones y los puntos de vista particulares sino que se convierte, por medio de esta forma de elección, en el representante de todos.[6]

En 1787, el Parlamento de Grenoble había prohibido brutalmente la ejecución del establecimiento de la asamblea provincial en el Delfinado. Tras la "jornada de las tejas" en Grenoble en junio de 1788, la burguesía de la provincia, en especial Mounier y Barnave, obtuvo sin embargo el permiso para convocar a los estados de la provincia. Éstos se arrogaron luego, incluso antes de la autorización del 27 de diciembre, el derecho de elegir en común a todos los diputados de la provincia a los Estados Generales. Según las actas de la Asamblea, Mounier defendió este sistema en los siguientes términos:

Esta forma ofrece una ventaja valiosa: la de hacer concurrir a todos los Estamentos a la elección de sus respectivos diputados. Se convierten en mandatarios del pueblo unido, y esta reunión de las diversas clases de electores debe ser un nuevo motivo para que los representantes solamente consulten el interés que les es común.[7]

[6] Conde François-Henri de Virieu, *Dialogue sur l'établissement et la formation des Assemblées provinciales*, 1787, p. 94.

[7] Citado por J. Egret, *Les derniers États de Dauphiné*, 1942, p. 76. Conviene añadir que, con objeto de calmar la disidencia de los estamentos privilegiados, Mounier había hecho imponer a los diputados del Delfinado un mandato imperativo que garantizara las propiedades (J. Egret, *La révolution des notables*, 1950, pp. 30 *ss*), siendo inconsciente, aparentemente, de la contradicción entre el mandato imperativo y la búsqueda del interés común.

El modelo fue aplicado en las elecciones de enero de 1789, durante las cuales 45 electores del clero, 89 de la nobleza y 119 del tercer estado designaron como diputados a 4 miembros del clero, 8 nobles y 12 plebeyos.

Antes de considerar las posibles ventajas del sistema, citemos las objeciones que hicieron en la época los miembros de los estamentos privilegiados. Durante los trabajos de la Asamblea provincial, el conde Morges le escribió al marqués de Viennois en los siguientes términos:

> Muchos miembros de la nobleza temen en gran medida la nominación de los representantes a los Estados Generales por los tres estamentos. El tercer estado no conoce en absoluto a la nobleza y ésta conoce aún menos a ese tercer estamento, del que se sospecha mucho, por cierto, de inclinarse por aquellos que le son más favorables.[8]

Tomemos nota de la contradicción de la declaración –¿cómo podría el tercer estado votar por los nobles que le son más favorables sin poseer un buen conocimiento de la nobleza?– así como de la incomprensión de la reciprocidad del sistema que permitiría, en efecto, que los nobles votaran por los plebeyos que les fueran más favorables.

Después de la elección de los diputados a los Estados Generales, 134 oponentes de los dos estamentos privilegiados expresaron sus objeciones en los siguientes términos:

> Nos declaramos que, atentos como estamos a todo lo que pueda concernir a la dignidad y los intereses de los dos primeros estamentos, no podemos ver sino con el más profundo dolor que la elección de nuestros diputados a los Estados generales dependa absolutamente de aquéllos cuyos intereses o hasta sus pasiones podrían hacer elegir a individuos que gozaran de una parte mínima de la confianza de nuestros Estamentos.[9]

De esta manera, el voto cruzado, lejos de hacer a un lado las pasiones y los intereses (o "puntos de vista particulares"), como pensa-

[8] J. Egret, *Les derniers états de Dauphiné*, *op. cit.*, p. 70.

[9] J. Egret, *La révolution des notables*, *op. cit.*, p. 40. Véanse más adelante otras quejas de este grupo.

ba Virieu, correría más bien el riesgo de provocarlos, según los disidentes. En lo que respecta a los intereses, vamos a ver ahora que ambas partes estaban equivocadas.

Los textos que cité de Virieu y de Mounier se prestan a dos interpretaciones. En lo que se puede llamar la interpretación débil, el hecho de ser elegido gracias a los votos de los tres estamentos tendería a modificar las *actitudes* de los diputados, haciéndolos más sensibles al bien común. Según una interpretación más fuerte, el voto cruzado tendría una influencia más directa en la *selección* de los diputados. Esta última idea es la que voy a desarrollar aquí. Veremos que también se trata de la idea que se evoca para justificar el voto cruzado en otros ejemplos de ese sistema.

Para tomar un ejemplo numérico, supongamos que dentro de cada estamento dos tercios de los miembros sólo buscan defender los intereses de su estamento, mientras que un tercio busca promover el bien común. Para fijar las ideas, supongamos que se trate de elegir 30 diputados del clero, 30 de la nobleza y 60 del tercer estado. Supongamos también (contrariamente a la práctica observada en el Delfinado) que los candidatos deben elegirse entre los miembros de la asamblea electoral, cuya tarea consiste en elegir respectivamente 15, 15 y 30 diputados de los tres estamentos. Serán elegidos los que reciban el mayor número de votos. Empezando por el clero, los 10 candidatos desinteresados recibirán 10 votos del clero, 30 votos de la nobleza y 60 votos del tercer estado, para un total de 100 votos. Así, los 10 candidatos desinteresados recibirán un total de 1 000 votos. Como el número total de votos es igual a 15(30 + 30 + 60) = 1 800, los 800 votos restantes podrían, en teoría, ir a 7 candidatos que recibirían cada uno más de 100 votos. Dicho de otra manera, en el peor de los casos, 8 de cada 14 diputados del clero serán desinteresados. En la práctica, debemos pensar que los votos a favor de los diputados interesados se van a diluir entre los candidatos interesados, de manera que ninguno de ellos alcanzará los 100 votos. Así, una asamblea compuesta por dos terceras partes de individuos interesados elegirá una diputación de dos tercios de desinteresados. Un razonamiento idéntico se aplica a los diputados de la nobleza, y un razonamiento semejante conduce a la misma conclusión en el caso de los diputados plebeyos.[10]

[10] J. Elster, "Altruistic behavior and altruistic motivations", en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (eds.), *op. cit.*

De manera más concreta, consideremos la situación desde el punto de vista de un miembro del tercer estado. Al votar por los delegados de la nobleza, no formará parte de sus intereses elegir candidatos "ultras" que solamente representen los intereses de ese estamento. Sin duda no podría esperar encontrar nobles que buscaran promover los intereses del tercer estado, pero podría haber nobles esclarecidos que acepten la abolición de las inmunidades fiscales así como la igualdad en el acceso a los puestos civiles y militares. Inversamente, estaría en el interés de un miembro de los estamentos privilegiados votar por plebeyos que aceptaran el carácter inviolable de la propiedad así como la utilidad social de las distinciones. Entonces, el voto cruzado tendría como efecto probable o tendencial reducir el número de extremistas de ambos lados y hacer posible un arreglo no violento de los conflictos sociales.

Es lo que pensaba Tocqueville, que es uno de los escasos historiadores que comprendió la importancia del voto cruzado. Como sus análisis parecen ser poco conocidos, será útil citar estos tres pertinentes textos:

En el Delfinado fue la asamblea de los estados la que eligió por un voto común a los diputados de los tres estamentos. Esta asamblea estaba compuesta por los tres estamentos, cada estamento había sido elegido aparte y sólo se representaba a sí mismo. Pero los diputados a los Estados Generales fueron elegidos por la asamblea: de esta manera cada noble tuvo pues burgueses como electores, y nobles cada burgués; y las tres diputaciones, al tiempo que siguieron siendo distintas, en cierto modo se volvieron homogéneas. Tal vez los estamentos representados de esta manera habrían podido si no disolverse en una sola asamblea por lo menos moverse en ella sin chocar [entre sí] con demasiada violencia.[11]

Si el voto común debía ser adoptado, hay que lamentar que no se haya hecho en todas partes como en el Delfinado, es decir que los diputados de cada estamento no hayan sido elegidos por todos los estamentos; esto habría podido favorecer el entendimiento. Pero hacer que cada estamento nombre los diputados entre sus miembros y luego poner juntos a todos esos diputados, era visiblemente volver imposible el entendimiento, segura la lucha más

[11] A. de Tocqueville, "Considérations sur la révolution", *op. cit.*, pp. 497-498.

violenta y destinar a unos a la opresión permanente e inevitable por parte de los otros.[12]

[Sieyès] rechaza la idea de hacer que todo el mundo elija los estamentos. Esta idea, que se había aplicado en el Delfinado, y que podía considerarse como una transacción aceptable y que necesariamente debía conducir muy rápido a la absorción de toda la nación en una masa común, es rechazada con diligencia por Sieyès.[13]

Como veremos, los argumentos a favor y en contra son sin embargo más complicados. Antes de examinar los que se pueden destacar, será útil ocuparse de algunas otras ilustraciones históricas, empezando por la adopción del voto cruzado en las primeras elecciones federales celebradas en el estado de Maryland, en Estados Unidos. En un artículo firmado "Numa", en el *Pennsylvania Gazette* del 16 de julio de 1788, se proponen cinco argumentos a favor del sistema:

Pronto serán convocados a votar leyes relativas a la elección de los miembros de la Cámara de Representantes en la nueva legislatura federal. El modo de elección recomendado aquí es el siguiente [...] Dividan el estado en tantos distritos como miembros hay que elegir y pidan a los electores que se decidan por un miembro de cada distrito, y luego dejen que el estado en su conjunto vote por el número total de miembros. Por estos medios, [I] un conocimiento de los intereses locales de cada parte del estado será transferido al Congreso, pero de manera tal que [II] no interfiera con el interés general del estado en su conjunto. Cuando los miembros sean escogidos por el estado en su conjunto, [III] se considerarán a sí mismos servidores del estado en su conjunto, y [IV] no sufrirán el ser engañados por los prejuicios locales o los intereses de algunos hombres que a menudo gobiernan los condados y los distritos [...] Por estos medios, [V] solamente los hombres de temperamento y de auténtica capacidad serán enviados, ya que hombres como ésos en general son mejor conocidos en todas las partes del estado.[14]

[12] *Ibid.*, p. 531.

[13] *Ibid.*, p. 541. Sieyès rechazaba, desde luego, el voto cruzado porque presuponía la legitimidad igual de los tres estamentos.

[14] Merill Jensen y Robert A. Becker (eds.), *The documentary history of the first federal elections 1788-1790*, 1976, p. 246.

De este modo, el voto cruzado aseguraría que el *conocimiento* de los intereses locales estuviera representado en el Congreso [I], excluyendo una representación directa de esos mismos intereses [IV].[15] Además, promovería el interés general [II] con los dos mecanismos que se identificaron con anterioridad: influyendo en la *actitud* de los delegados [III] así como en su selección [V]. De esta manera, sería susceptible de ofrecer una solución al dilema del que habla Madison en el número 10 de *The Federalist*: "Si se aumenta demasiado el número de electores, los representantes que ellos nombren estarán muy poco al corriente de las circunstancias locales y de los intereses secundarios. Si se disminuye de manera excesiva, estarán demasiado ocupados y se volverán incapaces de reconocer el interés general de la nación y, en consecuencia, de buscarlo".[16]

Si bien Madison nunca se pronuncia directamente, hasta donde sé, sobre el voto cruzado, en él se encuentra quizá una referencia indirecta a este sistema en la mención de una "vía intermedia" en una carta a Jefferson del 8 de octubre de 1788:

> Se aprobó una ley [en Pensilvania] que establece el modo de elección de los miembros de la Cámara de Representantes y de los electores del presidente. La ley propone que cada ciudadano del estado vote por la totalidad de los delegados asignados al estado. Este modo de elección limitará la selección a los personajes de notoriedad general y favorecerá en esa medida el mérito. Corre el riesgo, no obstante, de suscitar objeciones populares que se elevarán contra la tendencia del nuevo sistema. En lo que respecta a Virginia, me inclino a creer que el estado será dividido en tantos distritos como diputados haya. Y que en los demás estados, por su parte, se escogerá una vía intermedia. Sin duda es deseable que se prueben maneras distintas, ya que es el único medio para encontrar la mejor.[17]

[15] Para esta distinción capital entre la representación del conocimiento y de los intereses, véase Charles A. Beard, *An economic interpretation of the Constitution of the United States*, 1986, p. 73; y Forrest McDonald, *We the People: The economic origins of the Constitution*, 1992, pp. 12-13.

[16] "Le Fédéraliste, no. X (Madison)", en Alexander Hamilton, John Jay y James Madison, *Le Fédéraliste*, 1988, pp. 74-75.

[17] James Morton Smith, *The Republic of Letters. The correspondence between Thomas Jefferson and James Madison 1776-1826*, 1995, p. 554.

En otra defensa del voto cruzado leemos que "el hecho de hacer que se contrabalanceen unos a otros los votos de los diferentes distritos puede mejorar la *representación*, así como el equilibrio de las diferentes ramas [del gobierno] ha mejorado la *legislación*".[18] La comparación, si bien sugestiva, es evidentemente imperfecta. La participación de todos los distritos electorales en la elección de los diputados de cada uno de ellos no sirve al mismo fin que la participación de la Cámara de Representantes, del Senado y del presidente en la aprobación de las leyes. Dicho esto, cabe pensar que la presencia de legisladores desinteresados también tendría como efecto mejorar las leyes.

Conviene detenerse un momento en la apuesta de las elecciones de 1789. Dos partidos principales se oponían: los federalistas, que defendían la Constitución que la Unión acababa de adoptar, y los antifederalistas con una tendencia más descentralizadora. Tras la victoria de los federalistas, George Washington escribió la siguiente carta al gobernador del estado, quien le había informado los resultados:

> El hecho de que la totalidad de los representantes sean federales, así como la amplia mayoría por la que resultaron electos, aportan las pruebas más decisivas del apego del pueblo de su estado al gobierno general, y deberían acallar cualquier afirmación futura en el sentido de que el sentir del pueblo no estará al unísono con el de la Convención que adoptó la Constitución con tan amplia mayoría. Es un hecho notable que entre los votos tan numerosos que usted menciona nadie se haya opuesto al ticket federal.[19]

Hayan sido sinceras o no, las afirmaciones de Washington no corresponden a los hechos. Aunque de apariencia desinteresada, la ley electoral de Maryland debía su adopción al deseo de los federalistas de reducir la influencia de los antifederalistas en el estado. Como estos últimos estaban concentrados en ciertos distritos electorales, el voto cruzado permitía que los residentes en otros distritos votaran por los candidatos federalistas que se presentaban ahí. En consecuencia, los federalistas le debían una parte de su éxito a su manipulación interesada del sistema electoral. Dicho de otra manera, el voto cruzado

[18] Gordon DenBoer (ed.), *Documentary history of the first federal elections 1788-1790*, 1984, p. 220.

[19] *Ibid.*, p. 211.

tenía como efecto no ahogar los intereses locales en el interés general sino *bloquear la expresión de las concepciones locales del interés general.*

En los periódicos de la época uno se topa también con otra objeción que frecuentemente se le hacía al voto cruzado. Como ya lo señalé al comienzo de este capítulo, con el voto es posible que un candidato resulte electo sin que ningún elector de su propia circunscripción haya votado por él. Dado que este efecto es percibido fácilmente como perverso, paradójico o patológico, corre el riesgo de imponerse sobre las virtudes abstractas del voto cruzado. Así, en los Estados Generales, una parte del clero y de la nobleza del Delfinado emitió la objeción de que el voto cruzado era "contrario a la Constitución francesa, a los antiguos usos y costumbres, y a la justicia que no desean que un estamento se vea representado sin que tal vez se haya expresado ningún voto de ese estamento".[20] Este mismo llamado a la justicia lo encontramos en un artículo publicado después de las elecciones de 1789 en Maryland: "¿Es conforme a la justicia o a la sabiduría forzar al pueblo a votar por personas que no conoce? ¿Es conveniente que los distritos de Washington y de Frederick elijan por la población de los distritos de Baltimore y de Harford y que se les impidan elegir al hombre que prefieren imponiéndoles al hombre que la mayoría rechaza?"[21]

Al igual que las objeciones de la nobleza y del clero del Delfinado, estas quejas pasan por alto la simetría de la situación. Aun cuando el voto cruzado quita a los electores de un estamento o de un distrito el completo control de la selección de sus diputados, les ofrece una compensación en forma de control parcial de la selección de los diputados de las demás circunscripciones.[22] Además, como ya vimos, el voto cruzado tiende a favorecer la moderación y el desinterés. No obstante, debe admitirse que estos argumentos a favor del voto cruzado tienen poco peso en casos, como el de Maryland en 1789, en que la principal discrepancia giraba en torno a principios más que a intereses.

Antes de citar algunos ejemplos más recientes, volveré un poco atrás sobre las elecciones en los Estados Generales. Aun si el voto

[20] Olga Ilovaïsky (ed.), *Recueil de documents relatifs aux séances des États généraux*, 1974, p. 359; véase también, en ese mismo sentido, la p. 429.

[21] G. DenBoer (ed.), *op. cit.*, p. 212.

[22] A la luz del análisis de la reciprocidad presentado en el capítulo 5, se puede ver en la negligencia de la simetría un efecto de la aversión a la pérdida.

cruzado se utilizó en ellos muy pocas veces como para que tuviera una influencia importante en la composición de dichos estados, parece plausible que haya tenido un valor de precedente, para apoyar la demanda de la verificación en común de los poderes de los diputados y luego, más importante aún, la de deliberaciones en común.

En efecto, se observan, entre 1787 y 1789, tentativas sucesivas para reconciliar por medio del voto cruzado los intereses particulares de los tres órdenes y el interés general de la sociedad. En un primer momento, constatamos que Virieu propone el voto cruzado para elegir a los diputados a las asambleas provinciales. En un segundo momento, observamos que la asamblea del Delfinado, en la que cada estamento fue elegido aparte, utiliza el voto cruzado para elegir a los diputados a los Estados Generales. En un tercer momento, los estados, una vez reunidos, se enfrascan en el debate de lo que podría llamarse la *verificación cruzada* de poderes.[23] Finalmente, la contradicción entre el particularismo y el universalismo estalla cuando, el 17 de junio, los estados se transforman en Asamblea Nacional.

Estos intentos de reconciliación estaban condenados al fracaso porque la división de la sociedad en tres estamentos era artificial, sin ninguna legitimidad o legitimación posible; ésa era la objeción de Sieyès al voto cruzado. Algo muy diferente ocurre en las sociedades que tienen discrepancias entre grupos étnicos distintos que no podrían demolerse con simples medidas legislativas. Así, la Gran Bretaña introdujo el voto cruzado en buena parte de sus colonias, algunas de las cuales conservaron el sistema después de la independencia (hasta donde sé, los países francófonos nunca probaron este sistema). En los dos casos que voy a considerar, se trata de una división de la sociedad en dos grupos: negros y blancos en Rodesia; fiyianos aborígenes y de origen indio en las islas Fiyi. Con el fin de reducir las tensiones étnicas en esas sociedades, se quiso dar, medio de las elecciones, a los miembros de cada grupo una influencia en la selección de los representantes del otro grupo. Más recientemente, el voto cruzado ha sido propuesto para atenuar los conflictos entre griegos y turcos en Chipre.[24]

[23] Como lo señala Georges Lefebvre (*La Révolution française*, 1989, p. 105), la nobleza estaba dispuesta a abandonar el principio de verificación separada (y a aceptar el arbitraje del rey) para las delegaciones electas por medio del voto cruzado.

[24] Neophytos Loizides y Eser Keskiner, "The aftermath of the Annan Plan refe-

En la Constitución de Rodesia de 1961 se adoptó no sólo la práctica sino el propio término de "voto cruzado" (*cross-voting*).[25] Tradicionalmente, había dos tipos de escaños por adjudicar (50 circunscripciones y 115 distritos) y dos tipos de electores (lista A y lista B). Las circunscripciones eran escaños europeos elegidos por los electores del padrón A, y los distritos de escaños africanos elegidos del padrón B. Una nueva cláusula de la Constitución permitió que los electores de cada padrón votaran en las elecciones por los dos tipos de candidatos. En teoría, se esperaba que este voto cruzado diera a los electores del padrón A hasta 25% de los votos en los distritos, y a los electores del padrón B la misma influencia en las circunscripciones. Si el voto cruzado rebasaba 25% el resultado debía devaluarse proporcionalmente.

En la práctica, el voto cruzado no tuvo ninguna influencia en las dos elecciones de 1962 y 1965 que se llevaron a cabo al amparo de la nueva Constitución, ya que solamente 20 mil negros, de 3.5 millones, se habían inscrito en los padrones electorales. Resulta evidente que el sistema era una engañifa del régimen colonial, que en el caso de Rodesia fue particularmente brutal.

En las islas Fiyi, la administración británica creó un sistema basado en parte en el voto cruzado desde 1966. Con motivo de la independencia de 1970, el sistema se mantuvo e incluso se amplió. Cada uno de los dos grupos principales, los fiyianos aborígenes y los de origen indio, recibió 22 escaños en el Parlamento, 12 de los cuales provenían de una lista comunal o étnica y 10 de un padrón nacional que permitía el voto cruzado. En la práctica, el sistema estuvo lejos de ser un éxito, ya que las reivindicaciones comunales dominaban la vida política, de suerte que los diputados electos de las listas nacionales fueron marginados o, más a menudo, cooptados. En la Constitución de 1990 se fueron al extremo opuesto. No sólo ya no hubo voto cruzado, sino que se obligó a los electores a votar por un candidato que perteneciera a su propio grupo étnico.

Me ocuparé ahora de los debates que tuvieron lugar en Estados Unidos alrededor de 1780, antes, durante y después de la adopción

---

rendums: Cross-voting for Cyprus?", 2004. Este artículo constituye también una buena introducción general al tema de la selección del modo de elección en los países étnicamente divididos.

[25] Claire Palley, *The constitutional history and law of Southern Rhodesia*, 1966.

de la Convención Federal. Entre los fundadores de la república estadunidense, en especial Alexander Hamilton, James Madison y George Washington, es visible una actitud un poco paradójica y en cierto modo dualista con respecto al desinterés. Por una parte, estaban *obsesionados*, el término no es demasiado fuerte, por la imagen desinteresada que querían dar a la opinión pública. Sin duda este *afán de desinterés* también estaba ligado al *afán desinteresado* del bien público, en un haz de motivaciones que es difícil desentrañar. En un artículo importante, Gordon Wood demostró entre otras cosas cómo Washington no solamente estaba obsesionado por su imagen virtuosa sino también por el temor de que incluso esta obsesión pudiera parecer contraria a la virtud.[26]

Por otro lado, los fundadores partían de la hipótesis, en parte metodológica y en parte sustancial, de que había muy poco desinterés entre el común de los mortales. Según George Washington, "la minoría que actúa en función de principios desinteresados no constituye, hablando en términos relativos, más que una gota de agua en el océano".[27] Además, no tenían fe en una remota posibilidad de reformar a los ciudadanos. Según Alexander Hamilton, "podemos predicar hasta la fatiga la necesidad del desinterés sin conseguir ningún prosélito".[28]

Ellos se dieron a la tarea prioritaria de crear un régimen político en el cual el interés tuviera el menor asidero posible respecto a las decisiones. En el capítulo 3 presenté un ejemplo específico de esta creación del *desinterés de facto*. En la medida en que el interés no podía ser eliminado completamente, ellos confiaban en neutralizarlo por medio del propio interés, oponiendo la ambición a la ambición. En Madison también se encuentra, no obstante, un tercer enfoque cuyo espíritu es cercano al voto cruzado, si bien se basa en un mecanismo diferente. Este enfoque presupone de entrada la existencia de un cierto número de ciudadanos desinteresados y después se interroga acerca de las instituciones que es necesario establecer para conducir a estos últimos al poder por la vía electoral.

[26] G. S. Wood, "Interest and desinterestedness in the making of the constitution", art. cit.

[27] Comunicación al presidente del Congreso Confederado, el 24 de septiembre de 1776.

[28] *The Continentalist*, núm. 6, en Richard Vernier (ed.), *The revolutionary writings of Alexander Hamilton*, 2008.

Recordemos en primer lugar la observación de Montesquieu acerca de la manera republicana del gobierno, cuyo principio es la virtud, es decir, el desinterés:

Está en la naturaleza de una república el que sólo cuente con un pequeño territorio; sin ello no puede subsistir. En una república grande hay grandes fortunas y, en consecuencia, poca moderación en los individuos: hay depósitos demasiado grandes para ponerlos en manos de un ciudadano; los intereses se particularizan; un hombre siente primero que puede ser feliz, grande, glorioso, sin su patria y muy pronto que puede ser el único grande sobre las ruinas de su patria.

En una república grande se sacrifica el bien común por mil consideraciones; se subordina a excepciones; depende de accidentes. En una república pequeña, se siente mejor el bien público, se conoce mejor, está más cerca de cada ciudadano; los abusos están menos extendidos y en consecuencia son menos protegidos.[29]

En el número 10 de *The Federalist* Madison intenta invertir este nexo causal. Su punto de partida es la imposibilidad de actuar sobre las causas de la existencia de "facciones" religiosas o económicas y, por ende, la necesidad de actuar sobre sus efectos. Según él, mientras más extensa sea la república menor es el riesgo de elegir candidatos menos aptos para gobernar. Citemos el texto del número 10 de *The Federalist*:

Hay que subrayar que, por poco extensa que sea la República, los representantes deben alcanzar un cierto número para estar al abrigo de las intrigas de un puñado de individuos y que, por muy extensa que sea la República, los representantes no deben sobrepasar un cierto número para evitar la confusión que acompaña siempre a la multitud.

Por consiguiente, como el número de representantes, en ambos casos, no es proporcional al número de constituyentes, sino que es proporcionalmente mayor en las pequeñas repúblicas, resulta que si los talentos y las virtudes se distribuyen igualmente en las grandes y en las pequeñas repúblicas las primeras presentarán una mejor oferta [*a greater option*] y, luego, más oportunidades para elegir bien.[30]

[29] Montesquieu, *L'esprit des lois*, 1951, VIII, 16, p. 362.
[30] J. Madison, *op. cit.*, p. 74.

El texto no es oscuro pero sigue siendo un poco impenetrable. Para explicarlo me remitiré a un libro de Morton White que constituye el mejor estudio del universo mental de los constituyentes estadunidenses.

Tomo prestadas de su libro ilustraciones numéricas que permiten acotar mejor el razonamiento de Madison:

> Supongamos que hay respectivamente 1 000 y 10 000 ciudadanos en la república pequeña y en la grande y que, en cada una de ellas, se requiere un mínimo de 200 representantes y un máximo de 500. Se supone que en ambas repúblicas la proporción de ciudadanos aptos para gobernar es de 10%, lo que da respectivamente 100 y 1 000 ciudadanos aptos. La relación diputados-ciudadanos, entonces, será entre 1 por cada 5 y 1 por cada 2 en la república pequeña y entre 1 por cada 20 y 1 por cada 50 en la grande. Incluso en la hipótesis del número mínimo de escaños (200) en la pequeña república, ésta no podrá encontrar candidatos aptos más que para la mitad de los escaños. Inversamente, incluso en la hipótesis del número máximo de representantes (500) en la república grande, ésta tendrá dos veces este número de candidatos aptos.[31]

Se entiende entonces por qué la república grande presenta una "mejor oferta" que la pequeña, en el sentido de que la primera ofrece una sobreabundancia de candidatos calificados. En cambio, no se ve por qué esta opción más amplia se traduciría necesariamente en "la probabilidad mayor de una mejor decisión". *A priori*, uno podría imaginar que, en virtud de ciertas propiedades de las repúblicas grandes, los ciudadanos tenderían a votar por los candidatos poco calificados, a pesar de la proporción mayor de candidatos calificados; o bien que los personajes calificados no estarían representados; o bien ambas posibilidades. Ése sería el razonamiento de Tocqueville. Nada en el razonamiento de Madison excluye que, en la república pequeña, un representante de cada dos esté calificado, ni que, en la grande, nadie lo esté.

Madison se esfuerza en proporcionar una respuesta a esta objeción en la continuación de su argumentación:

[31] M. White, *op. cit.*, pp. 234-235.

En segundo lugar, como cada representante será elegido por un mayor número de ciudadanos en una república grande que en una pequeña, será más difícil que los candidatos sin mérito empleen con éxito las maniobras censurables que influyen demasiado a menudo en las elecciones; es más probable que los sufragios del pueblo, al ser más libres, recaigan en hombres de mérito reconocido y de carácter generalmente apreciado.[32]

Este razonamiento me parece no solamente impenetrable sino oscuro. Madison no ofrece ninguna razón para creer que electores muy motivados por sus propios intereses darían su voto a los candidatos virtuosos. En el voto cruzado, en cambio, forma parte de los *intereses* de cada elector dar su voto a candidatos considerados desinteresados fuera del grupo al que pertenece. Dicho esto, en ausencia de divisiones profundas del electorado, el voto cruzado es, como ya lo señalé, un procedimiento artificial.

Existe una extensa bibliografía, que sólo he podido rozar, acerca de los regímenes electorales susceptibles de atenuar los conflictos en las sociedades dominadas por divisiones económicas o étnicas. Se constata un consenso general en torno a la necesidad de crear un incentivo, para los candidatos, para que tomen en cuenta a electores distintos a sus partidarios inmediatos, pero no existe ningún acuerdo sobre mecanismos precisos. Ello se explica, considero, por las dos siguientes razones.

Por un lado, es muy difícil establecer un sistema de incentivos que no incluya el riesgo de *efectos perversos.* Consideremos en primer lugar un ejemplo que tomamos prestado de otro terreno. En un artículo que se hizo famoso, dos economistas ponen en evidencia los efectos no anticipados de un sistema de incentivos aparentemente exitoso en las escuelas públicas de Chicago.[33] Con objeto de mejorar el desempeño de los alumnos en matemáticas, el consejo de administración decidió sancionar a los establecimientos cuyos alumnos habían obtenido calificaciones demasiado bajas en esta materia, esperando sin duda que esta sanción estimularía a los maestros para que hicieran esfuerzos adicionales. Si bien esta medida tuvo el efecto deseado, a saber una mejoría en las calificaciones, un análisis deta-

[32] J. Madison, *op. cit.*, p. 74.

[33] Brian A. Jacob y Steven D. Levitt, "Rotten apples: An investigation of the prevalence and predictors of teacher cheating", 2003.

llado de las respuestas de los alumnos muestra que se obtuvo por medio de una falsificación sistemática de los resultados por parte de los profesores. Incluso si el sistema produjo un incentivo para el trabajo, introdujo paralelamente un incentivo para fraude que demostró ser más fuerte.

Supongamos luego, para retomar un ejemplo hipotético, que se quiera dar un papel mayor al interés general en la política estadunidense permitiendo que los demócratas voten en las primarias del Partido Republicano y viceversa. En la hipótesis según la cual los electores demócratas votarían por el candidato republicano menos alejado de sus puntos de vista, los candidatos estarían siendo incitados a renunciar a las propuestas partidarias o extremistas. Ahora bien, como lo comprendió bien Madison en su análisis de la elección presidencial, esta hipótesis no necesariamente es la buena, ya que un sistema de voto cruzado en las primarias crearía también un incentivo para votar por el candidato más incompetente o por el más extremista del partido adverso. El voto cruzado produce dos efectos contradictorios y concomitantes: a la vez un incentivo para votar por el mejor presidente y un incentivo para votar por el peor candidato.[34]

Por otro lado, en la medida en que el sistema se basa en la hipótesis de que es posible manejar a electores y candidatos a través de su interés, se corre el riesgo de desestimar el papel de las *pasiones*. Así, a resultas de una de las reflexiones que cité acerca de la utilidad del voto cruzado generalizado, Tocqueville agrega la siguiente advertencia:

> Pero no hay que atribuir demasiada fuerza a todos estos procedimientos particulares del legislador. Son las ideas y las pasiones del hombre y no la mecánica de las leyes las que hacen funcionar los asuntos humanos. Cualquiera que hubiese sido el procedimiento para integrar y reglamentar las asambleas de la nación, cabe pensar que la guerra entre las clases habría

[34] Al análisis de este sistema hipotético conviene añadir que el sistema actual de las *open primaries* adoptado en 23 estados crea el mismo problema. En este sistema se deja al elector libre de votar en las primarias de uno u otro partido pero no en ambos. Hay, entonces, dos opciones en vez de una: elegir en primer lugar las primarias en las que va a votar, y luego el candidato. Para un análisis de las condiciones en que la tendencia a votar por un candidato extremista del otro partido prevalece sobre la tendencia a votar por un candidato moderado, véase Insun Kang y Seok-ju Cho, "Open primaries and crossover voting", 2007.

estallado violentamente, porque los odios que las dividían estaban ya demasiado enardecidos como para que hubieran querido caminar en armonía.[35]

Las pasiones crean a menudo un obstáculo directo a la actitud desinteresada. Al mismo tiempo, constituyen un obstáculo indirecto al desviar a los electores de la búsqueda de su interés, el cual es susceptible, como ya vimos, de imitar o de simular el desinterés. En consecuencia, es normal preguntarse si existen medios institucionales que puedan reducir el papel de las pasiones en el voto popular, ya sea en una elección o en un referéndum. Quizá la situación de 1789 estaba más allá de todo remedio, pero en situaciones menos desesperadas las estrategias que apuntan a reducir la temperatura emocional son sin duda susceptibles de tener cierta eficacia.

El voto secreto ofrece, obviamente, un buen ejemplo. La prohibición de cualquier propaganda electoral en los medios los últimos días previos a la elección va en el mismo sentido, al igual que la de vender o servir bebidas alcohólicas el día de la votación en algunos países. Como ya lo subrayé en el capítulo 3, una asamblea puede imponerse la misma regla. Según Chaillon de Joinville, dos días antes de la noche del 4 de agosto de 1789,

la Asamblea Nacional, para evitar los inconvenientes de las deliberaciones nocturnas, e intemperantes, y los reproches que los buenos franceses que no eran diputados habrían hecho a los buenos diputados patriotas por ponerse a deliberar al levantarse de la mesa, decretó que a partir de ese momento sólo habría deliberaciones sobre materias importantes si la Asamblea "estaba en ayunas".[36]

Existen numerosos *mecanismos de enfriamiento*, ya sea el bicameralismo, el procedimiento de leer varias veces una ley o la dilación en los procesos de enmienda, cuyo objetivo es hacer menos probable la toma de decisiones importantes en momentos de alta tensión emocional. Ahora bien, en mi opinión, se impone un cierto escepticismo con respecto a estos procedimientos. Como ya lo señalé en el capítulo 2, para combatir el interés, la razón, si quiere ser eficaz, a menudo debe aliarse con la pasión. Así, los procedimientos que se establecen

[35] A. de Tocqueville, "Considérations sur la Révolution", *op. cit.*, p. 498.
[36] Citado por Patrick Kessel, *op. cit.*, p. 193.

con el fin de reducir la importancia de la pasión corren el riesgo de reducir también la eficacia de la razón. Es lo mismo que dijo, me parece, Clermont-Tonnerre el 19 de octubre de 1789: "La anarquía es un trance atemorizante pero necesario, y es el único momento en que se puede alcanzar un nuevo orden de cosas. No es en los tiempos calmos cuando podrían tomarse medidas uniformes."[37]

[37] *Archives parlementaires*, t. 9, p. 461.

10. LAS DECISIONES COLECTIVAS

Hasta ahora me he ocupado sobre todo del análisis de las decisiones *individuales*. Los ejemplos que he citado incluyen la donación de un riñón, las contribuciones filantrópicas, el voto, el sacrificio de la propia vida por una causa y el rechazo a aceptar una repartición de bienes injusta. En cada uno de estos casos, la interacción entre los agentes sociales puede influir fuertemente su comportamiento individual, como vimos sobre todo a propósito de las normas cuasi morales y sociales, pero las decisiones mismas a pesar de todo son tomadas por cada individuo y sólo por él. Como ya lo señalé, si las donaciones filantrópicas fueran obligatorias, e impuestas por la sociedad al individuo, ya no se hablaría de donaciones sino de impuestos.

En contraste, este capítulo se ocupará del papel del desinterés en las decisiones colectivas. Para precisar las ideas, un ejemplo preliminar será útil: cuando el 16 de mayo de 1791 los constituyentes franceses se declararon inelegibles a la primera asamblea legislativa, hubo por lo menos la apariencia y quizá la realidad del desinterés. Volveré ampliamente a este caso.

Primeramente, conviene explicar lo que es un proceso de decisión colectiva, lo que haré ciñéndome a las decisiones de las asambleas. Tal como yo lo concibo, el proceso está integrado por *inputs*, mecanismos de síntesis, y por *outputs* producidos por estos mecanismos. En una primera aproximación, los *inputs* son lo que llamaré las *preferencias institucionales* de los agentes en relación con una gama de instituciones posibles. Estas preferencias, a su vez, son el producto de preferencias fundamentales de los agentes así como de sus creencias factuales o causales.

Para ilustrarlo, tomemos el debate sobre el bicameralismo en la Asamblea Constituyente en septiembre de 1789.[1] Simplificando, las

[1] Véase, en especial, J. Egret, *La révolution des notables, op. cit.*, pp. 152-154. Para la política de lo peor, citemos a Mounier: "Quienes añoraban el antiguo régimen, y que deseaban que el que se adoptaría no fuera duradero, dejaron saber a varias personas que ése era el motivo que los determinaba en favor de una sola cámara"

preferencias fundamentales, las preferencias institucionales y las creencias causales de los tres principales grupos en la Asamblea eran las siguientes:

	Preferencias fundamentales	Creencias causales	Preferencias institucionales
Radicales	Estabilizar la revolución	El bicameralismo desestabilizará la revolución	Unicameralismo
Monárquicos	Estabilizar la revolución	El bicameralismo estabilizará la revolución	Bicameralismo
Política de lo peor	Desestabilizar la revolución	El bicameralismo estabilizará la revolución	Unicameralismo

Vemos que entre los dos grupos extremos las diferencias en materia de preferencias fundamentales y de creencias causales se anulan, de tal modo que producen la misma preferencia institucional. Evidentemente se trata de un caso particular, sin embargo menos insólito de lo que podría pensarse.

Observemos también que hay que distinguir no sólo entre preferencias fundamentales y preferencias institucionales sino también, en el seno de estas últimas, entre las preferencias íntimas y las preferencias expresadas. Un agente social puede tener interés en expresar preferencias institucionales que no corresponden a sus convicciones íntimas.

Los mecanismos de síntesis son tres: la *argumentación*, la *negociación* y el *voto*. Mientras que los dos primeros buscan la unanimidad, el tercero entra en escena si esta resulta imposible.

En caso de divergencia entre las preferencias iniciales de los miembros de la asamblea, pueden esforzarse para persuadir a los otros por medio de la argumentación, ya sea tratando de modificar sus creencias causales o atacando sus preferencias fundamentales. En el último caso, deben invocar el interés público más que sus propios intereses personales, sobre todo si los debates tienen lugar delante de una audiencia. El lenguaje del desinterés se impone entonces como una coerción, que, hay que decirlo, es más bien blanda que dura. Vimos en múltiples ocasiones, efectivamente, que la idea de desinterés es lo

(*Archives parlementaires*, t. 9, p. 569); véase también el diario de Adrien Duquesnoy, el 10 de septiembre de 1789.

suficientemente flexible para que agentes diferentes puedan utilizarla para enmascarar sus intereses, incluso cuando éstos son totalmente opuestos unos de otros.

Dicho esto, sería absurdo decir que *todo* uso de la argumentación es estratégico, puesto que si ése fuera el caso sería inútil utilizarla. Hay que pensar que, por lo menos en ciertos casos, el efecto de la argumentación es hacer converger preferencias inicialmente divergentes. Este efecto es tanto más probable si los debates se celebran a puerta cerrada. Como escribió James Madison, treinta años después de la celebración de la Convención Federal, a propósito de los debates de dicha asamblea:

> Si los miembros se hubieran comprometido públicamente desde el comienzo, habrían supuesto luego que la coherencia les exigía mantener sus opiniones, mientras que, gracias a lo secreto de las discusiones, nadie se siente obligado a conservar sus opiniones si ya no está convencido de su pertinencia y veracidad, y cada quien puede ceder ante la fuerza de los argumentos.[2]

Conviene subrayar el doble efecto un poco paradójico del secreto en las discusiones. Por una parte, el secreto hace más probable la degradación de la argumentación en regateo, dado que el oprobio que suele manchar el apelar al interés personal es menos fuerte en ausencia de público. Por otra parte, el secreto tiende a mejorar la calidad de la argumentación porque, al debilitar la fuerza del amor propio, esa misma ausencia de público hace que el orador sea más sensible a la "fuerza de los argumentos", como dice Madison.

Así, si comparamos la Convención Federal con la primera Constituyente francesa, constatamos que la asamblea estadunidense comprende a la vez intercambios de muy alto nivel intelectual y regateos bastante sórdidos, en especial los relacionados con la esclavitud. En la Constituyente, en cambio, se pronunciaron discursos brillantes pero ningún orador se dijo nunca indeciso o incierto, como ocurrió en la Convención. La Constituyente no se prestaba mucho al regateo: la asamblea era demasiado numerosa, sus miembros muy poco disciplinados y demasiado fuertes las coerciones argumentativas, a causa de la presencia del público.

[2] M. Farrand (ed.), *op. cit.*, t. III, p. 479.

En ambas asambleas, las decisiones formales fueron tomadas por votación, luego de una argumentación o de negociaciones. En Filadelfia, la unanimidad del voto fue casi inexistente. En París, se produjo con tanta frecuencia que incita a la sospecha. En dos ocasiones importantes a las que regresaré más tarde, la noche del 4 de agosto de 1789 y el 16 de mayo de 1791, la Constituyente tomó decisiones de importancia capital por unanimidad. En uno y otro caso, es poco probable que las convicciones íntimas hayan alcanzado un acuerdo tan completo unas con otras.

En el caso de la argumentación, acabamos de ver dos relaciones distintas entre este mecanismo de síntesis y las preferencias individuales. Por una parte, la argumentación es susceptible de *cambiar* nuestras preferencias íntimas si encontramos objeciones convincentes a nuestra opinión inicial. Por otra parte, la argumentación crea un incentivo para *falsear la expresión* de nuestras preferencias fundamentales ofreciendo al público móviles desinteresados en vez de móviles interesados. Al elegir entre numerosas formas de motivaciones desinteresadas, el agente consultará su propio interés. Ofrecer al público una motivación desinteresada que corresponda *perfectamente* a los intereses materiales que le dicta la situación a menudo irá en contra de su interés, dado que el oportunismo sería demasiado llamativo.

El impacto del modo de síntesis sobre las preferencias institucionales *íntimas* es propio de la argumentación. En cambio, el impacto del modo de síntesis sobre las preferencias *expresadas* se encuentra igualmente en la negociación y el voto. Dicho de otra manera, todo modo de síntesis ejerce una influencia causal en la decisión que toma el agente al expresar esta preferencia en vez de aquella otra.

Me explico. En el caso de la negociación, al agente siempre le interesa disfrazar o deformar la intensidad de sus preferencias expresando un gran apego a asuntos que, en realidad, no le preocupan mucho e, inversamente, mostrando indiferencia con respecto a las que más le importan. De este modo, un sindicato puede presentar como su prioridad el mejoramiento oneroso de las condiciones de trabajo a fin de obtener, a cambio de concesiones en este terreno, el aumento de salarios que es lo que realmente ansiaba.

En cuanto al voto, existen varios casos ilustrativos en los cuales puede formar parte de los intereses de un agente votar contra su interés. Un elector puede votar por el candidato que sea su segunda

opción si un voto dado a su primera opción hiciera más probable la victoria de su tercera opción.

Vimos otra ilustración de este problema en el capítulo anterior, a propósito del voto cruzado en las elecciones presidenciales en Estados Unidos. Laplace ya había señalado en 1812 una objeción semejante al sistema de elección propuesto por Borda. Este último sugería que se pidiera a los electores que asignaran puntos a los candidatos en función de sus preferencias y que eligieran luego al que hubiera obtenido el menor número de puntos, suponiendo que cada elector asignaría un punto a su primera opción, dos puntos a su segunda y así sucesivamente.[3] La objeción de Laplace era la siguiente:

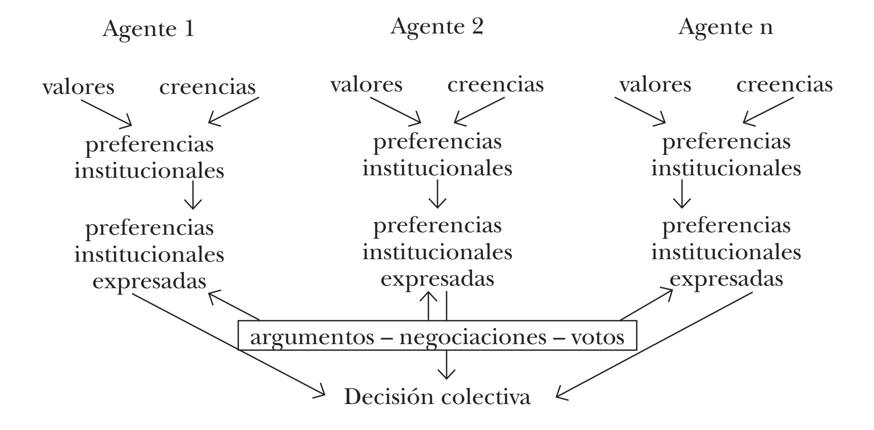
> Ese modo de elección sería sin duda el mejor si consideraciones ajenas a sus virtudes no influyeran frecuentemente en la decisión de los electores, aun los más honestos, y no los determinara a situar en los últimos lugares a los candidatos más peligrosos para su candidato preferido, lo que da una gran ventaja a los candidatos de pocos méritos. Así, la experiencia hizo que se abandonara en los sitios en los que ese modo de elección había sido adoptado.[4]

Sin insistir en la curiosa referencia a los electores honestos, notemos simplemente que se trata, en este caso como en los anteriores, de un *efecto de retroacción del modo de síntesis a los elementos mismos cuya síntesis hace*. Dicho de otra manera, siempre será difícil desentrañar las preferencias prepolíticas a partir de las preferencias expresadas como *inputs* en las decisiones colectivas.

El análisis que acabo de proponer puede resumirse así (pongo “valores” en vez de “preferencias fundamentales” para no sobrecargar el diagrama de la siguiente página).

De este modo, las preferencias que los individuos expresan ante la asamblea, alrededor de la mesa de negociaciones o en el voto, son el producto conjunto de las preferencias prepolíticas, de las creencias causales y del propio sistema político. Es útil, quizá, recordar que con el tiempo la distinción entre preferencias prepolíticas y preferencias expresadas a menudo pierde su importancia. Lo que en el origen no es más que una postura estratégica frecuentemente termina vol-

[3] Jean-Charles de Borda, *op. cit.*
[4] Pierre-Simon Laplace, *Théorie analytique des probabilités*, 1812, p. 274.



viéndose parte integrante de los valores y de las creencias del agente, como lo señalé en el capítulo acerca de las misiones suicidas.

Ahora voy a dedicarme al estudio de algunos casos. Pasaré revista, de manera desigualmente detallada, a los siguientes debates de asamblea:

1] En el Parlamento inglés de 1645: la ordenanza "de la renuncia de sí mismo" (*self-denying ordinance*).
2] En la primera Constituyente:
   a] La noche del 4 de agosto de 1789.
   b] El voto del 7 de noviembre de 1789, que prohibió que los constituyentes pasaran al ministerio durante la sesión.
   c] El voto del 7 de abril de 1791, que prohibió que los constituyentes y los miembros de las legislaturas futuras pasaran al ministerio durante los cuatro años siguientes al fin de la sesión.
   d] El voto del 16 de mayo de 1791, que estableció la inelegibilidad de los constituyentes a la primera asamblea legislativa.
3] En la Convención Federal en Filadelfia: el debate en torno a los términos de accesión a la Unión de los Estados que aún no estaban establecidos.

Antes que nada, reflexionemos un momento sobre la idea de "renuncia de sí mismo". En el caso de un individuo, se entiende muy bien el sentido de esta expresión. Un individuo que prevé que mañana

podría verse tentado de tomar una decisión distinta a la que hoy contempla, para el día siguiente puede tratar de protegerse renunciando a ciertas opciones. Precaución que puede justificarse por su voluntad de asegurar a los demás que efectivamente va a poner en práctica su intención.

Supongamos, para tomar un ejemplo totalmente trivial, que yo haya sido invitado al brindis anual para los empleados de mi compañía. Si temo que, bajo los efectos del alcohol, que correrá a chorros, pueda yo cometer una acción imprudente, agresiva o amorosa, puedo quedarme en casa. E incluso si tengo plena confianza en el dominio de mí mismo, de todos modos puedo rechazar la invitación con objeto de apaciguar los temores de mi esposa. En esta pequeña historia no hay nada de misterioso.

Ahora bien, cuando pasamos del caso individual a la renuncia de sí mismo por parte de una pluralidad de individuos, como los miembros de una asamblea, la oscuridad comienza a aparecer. En primer lugar, no existe un "sí" colectivo. Incluso en el caso de una renuncia hecha por unanimidad, estamos ante un impedimento mutuo más que ante un autoimpedimento colectivo. Además, como lo acabo de indicar, en los procesos de decisión colectiva la unanimidad siempre resulta sospechosa, ya que hace pensar que el acuerdo sólo pudo lograrse con una dosis de presión social. Ahora bien, cuando no hay unanimidad, la *renuncia* por parte de la mayoría equivale a una *imposición* a la minoría. En este caso, en efecto, esta imposición podría ser el objetivo principal de la mayoría, y la renuncia simplemente el costo que estaría dispuesta a pagar para alcanzarlo. De manera alternativa, la mayoría podría renunciar al uso de algunos medios con el fin de privar de ellos también a la minoría actual si algún día ésta llegara a volverse mayoritaria.

Antes de proponer ejemplos tomados de las diversas asambleas, me gustaría ilustrar brevemente esta última posibilidad refiriéndome a la revisión constitucional que tuvo lugar en 1974, que abría la posibilidad de que sesenta diputados o senadores difirieran una ley al Consejo Constitucional, opción que anteriormente estaba limitada a cuatro altos personajes de la V República. A primera vista, esta iniciativa del presidente Giscard d'Estaing en apariencia podía significar una limitación de su propia libertad de acción en beneficio de la oposición y, de manera más global, en beneficio del interés general. Ahora bien, hecho sorprendente, la izquierda votó en contra de la

revisión. Otro hecho revelador: en la Asamblea Nacional, el ministro de Justicia, Claude Gerbet, defendió la revisión arguyendo la necesidad de salvaguardar las libertades fundamentales si la izquierda algún día llegaba al poder. Para Giscard d'Estaing, su casi total renuncia a su poder legislativo era el precio que estaba dispuesto a pagar para impedir que la izquierda, una vez en el poder, llevara a cabo estatizaciones masivas. Los acontecimientos le dieron razón en toda la línea: la izquierda ganó, propuso estatizaciones; la derecha apeló al Consejo Constitucional, que las anuló.

Vayamos ahora a la primera ordenanza, llamada de la "renuncia de sí mismo" de 1645. Durante la guerra civil en Inglaterra, la oposición parlamentaria al rey fue obstaculizada por divisiones internas, en especial entre los diversos nobles que se disputaban la comandancia militar. En un discurso importante, Cromwell lanzó el siguiente desafío:

Si no llevamos a cabo esta guerra de alguna manera más enérgica, más rápida, más eficaz; si nos conducimos como soldados improvisados que se dedican incesantemente a tramitar la guerra, el reino se cansará de nosotros y empezará a odiar la palabra Parlamento. ¿Qué dicen nuestros enemigos? Aún mejor, ¿qué dicen muchas de las gentes que eran nuestros amigos en la instalación de este Parlamento? Que los miembros de ambas cámaras han obtenido muy buenos empleos y mando y que, por su influencia en el Parlamento y su autoridad en el ejército, quieren perpetuarse en su grandeza, y que no permitirán que la guerra acabe, por miedo de que su poder acabe al mismo tiempo que ella [...] Desterremos cualquier idea de investigar las causas del mal, y apliquémonos a buscar el remedio; todos tenemos, espero, el corazón lo bastante inglés para que ninguno de nosotros titubee en el momento de sacrificar por el bien público su interés personal.[5]

Aunque el propio Cromwell no propuso ningún remedio específico, estaba en connivencia con otro miembro de los Comunes, Zouch Tate, según el cual

no existe más que un medio para acabar con tantos males: que cada uno de nosotros renuncie decididamente a sí mismo. Propongo que ningún miembro de una u otra cámara pueda, durante esta guerra, tener ni ejercer

[5] Citado por François Guizot, *Histoire de la révolution d'Angleterre*, 1997, p. 278.

ningún cargo o comando militar o civil, y que para el efecto se elabore una ordenanza.[6]

El único objeto de la ordenanza era revocar los cargos militares de los jefes pertenecientes a la nobleza, en especial en Essex y Manchester, a los que se acusaba de ser loas responsables de la mala organización del ejército y de las derrotas militares. Ahora bien, la ordenanza debía ser votada no sólo por los Comunes sino también por la Cámara de los Lores, que nunca aceptaría que sólo se revocara a los nobles. Era necesario, entonces, que los miembros de los Comunes aceptaran declararse igualmente inelegibles. Desde su punto de vista, la ordenanza tenía, pues, el inconveniente de excluir de oficio a los jefes militares competentes que se hallaban en sus propias filas, entre ellos, de manera señalada, el propio Cromwell. Esta renuncia era, no obstante, el precio que había que pagar para poder velar por el amor propio de los nobles. Nos encontramos, pues, nuevamente frente a un caso ilustrativo que acabo de mencionar, el de una *renuncia aparente que en realidad está motivada por la imposición que hace posible*. Si bien a Cromwell se le exentó ulteriormente de la ordenanza, parece que la apoyó sabiendo que se haría a sus expensas.

Veremos en un momento constelaciones semejantes en la ley del 16 de mayo de 1791. Antes quisiera hablar de otros tres episodios de la Revolución francesa, empezando por la noche del 4 de agosto de 1789, durante la cual la Asamblea Constituyente abolió la mayoría de los privilegios y los derechos constitutivos del Antiguo Régimen. Sólo fueron exentados, momentáneamente, los parlamentos y los gremios.

Las peripecias de este célebre acontecimiento siguen sepultadas en la oscuridad, y es poco probable que los historiadores se pongan de acuerdo algún día acerca de la importancia relativa de las diversas motivaciones de los constituyentes. Según algunos investigadores, el altruismo y el desinterés fueron los móviles más importantes. Según otros, hay que agregar, en el mismo grado o mayor, el miedo, el interés, la malicia, la venganza y el deseo de sabotaje.

Para dar una idea de lo diverso de las apreciaciones, reproduciré algunos testimonios de la época así como el juicio de varios historiadores. No me disculpo por el número ni la longitud de las citas ya

[6] *Ibid.*

que me parece que aclaran de manera extraordinaria los resortes psicológicos del desinterés.

ALGUNOS TESTIMONIOS DE LA ÉPOCA

Es útil comenzar con dos observaciones del constituyente Duquesnoy que muestran la rápida evolución en el tiempo de los juicios sobre los acontecimientos de un mismo observador:

Sin duda, nunca, ningún pueblo ha ofrecido semejante espectáculo; se trataba de ver quién ofrecería, donaría, pondría a los pies de la nación: —yo soy barón de Languedoc, y abandono mis privilegios; —yo soy miembro de los Estados de Artois y ofrezco también mis respetos; —yo soy magistrado y voto por la justicia gratuita; —yo tengo dos beneficios y voto contra la pluralidad de beneficios. No más privilegios a las ciudades: París, Burdeos, Marsella renuncian a ellos. ¡Gran y memorable noche! Todo el mundo lloraba, se abrazaba. ¡Qué nación! ¡Qué gloria, qué honor ser francés![7]

El mayor mal, sin duda, es que no haya espíritu público; uno se equivocaría de manera extravagante si creyera que es el amor a la patria lo que decidió a la mayoría de los que renunciaron a lo que poseían, y si alguna vez la Asamblea Nacional erige tabernáculos a dos divinidades, deberá ser al miedo y a la venganza [...] Es el miedo el que [...] forzó a la nobleza a renunciar a los derechos señoriales. Es la venganza la que la condujo a perseguir la venalidad de los cargos. Así, si estas operaciones son buenas, si son duraderas, es evidente que el miedo y la venganza son los artífices de la salvación pública.[8]

El constituyente Ferrières formuló otros dos juicios con diez años de intervalo. El contraste de las expresiones (que yo subrayo) no puede ser más claro:

La sesión de la noche del martes, 4 de agosto, es la sesión más memorable que haya tenido lugar en nación alguna. Caracteriza el *noble entusiasmo* del francés. Muestra al universo entero de qué está hecha su generosidad y de

[7] Diario de Adrien Duquesnoy, 5 de agosto de 1789.
[8] *Ibid.*, 10 de agosto de 1789.

qué sacrificios es capaz, cuando el honor, el amor al bien, el heroísmo del patriotismo lo mandan.[9]

Los diputados […] de las comunas, con un *entusiasmo fingido*, con aplausos prodigados a cada nuevo abandono, se esforzaban por mantener el delirio […] Un sentimiento de odio, un ciego deseo de venganza, y *no el amor al bien*, parecen encender los ánimos; cada partido quiere dar alcance a su adversario, golpearlo, sin avergonzarse de los golpes que él mismo recibe al abrir demasiado la guardia.[10]

El órgano informativo de Mirabeau, *Le Courrier de Provence*, ofrece una percepción más analítica:

Para quien conoce las grandes asambleas, las emociones dramáticas a las que son susceptibles, la seducción de los aplausos, la emulación de ir más allá que sus colegas, el honor del desinterés personal, en fin, esa especie de embriaguez noble que acompaña a una efervescencia de generosidad; para quien reflexiona acerca de la intervención de esas causas, todo lo que parece extraordinario en esta sesión entra en la clase de las cosas comunes […] Se habría podido actuar con formas más metódicas; pero los resultados no habrían sido más provechosos. La especie de desafío de los diferentes estamentos, que se provocaban haciendo concesiones recíprocas, giraba totalmente alrededor del interés general; parecía como si se hubiesen subastado todos los viejos efectos, todos esos títulos polvorientos del feudalismo, de la fiscalía, y como si el precio que se pedía para la destrucción de uno fuera la destrucción del otro.[11]

Conviene precisar que Mirabeau, tal vez porque sospechaba lo que iba a ocurrir y no deseaba comprometerse, estuvo ausente de la sesión de la noche del 4 de agosto. Además, delegó una gran parte de la redacción de *Le Courrier de Provence* a sus impresores ginebrinos, en especial a Étienne Dumont. Éste se expresó por cuenta propia, sin duda como testigo ocular, en los siguientes términos:

[9] Marqués de Ferrières, *Correspondance inédite 1789, 1790, 1791*, 1932, carta del 7 de agosto de 1789.

[10] Marqués de Ferrières, *Mémoires*, 1880, pp. 125-126.

[11] Mirabeau, *Courrier de Provence* del 5 al 7 de agosto de 1789.

Uno que se sintió arruinado por una propuesta que acababa de adoptarse por unanimidad presentó otra en venganza para no sufrir solo; pero la asamblea entera no conocía el secreto de los motores principales, y éstos continuaban avanzando gracias a esa especie de embriaguez general.[12]

Un discípulo alemán de Sieyès, Oelsner, propuso la siguiente tipología de motivaciones:

Algunos de sus miembros [de la Asamblea] tenían, en efecto, como objetivo de sus esfuerzos la utilidad general, pero otros hacían de la necesidad virtud. Fulano se imaginaba atrapando aves en una red, Zutano aspiraba a los elogios de un periódico o de un grupo, sin preocuparse por las consecuencias; Mengano se dejaba llevar por la embriaguez generalizada; Perengano trataba de echarlo todo a perder al llevar las cosas hasta la extravagancia.[13]

Conviene señalar en especial su opinión según la cual algunos constituyentes habían practicado la política de lo peor al votar a favor de los decretos del 4 de agosto. Es cierto que esta estrategia data de antes de las decisiones de septiembre, puesto que el abad Maury la preconizaba ya desde el 5 de mayo.[14]

Por último, citemos la distinción que hace Rivarol entre los sacrificios maliciosos y los sacrificios irracionales:

El fuego se apoderó de todas las mentes. Los benjamines de buena familia, que nada tienen, estaban encantados de inmolar a sus demasiado felices mayores en el altar de la patria; a algunos curas de pueblo no les supo menos voluptuoso el placer de renunciar a los beneficios de los otros; pero lo que a la posteridad le costará trabajo creer es que el mismo entusiasmo se apoderó de toda la nobleza; el celo tomó el paso del despecho: se hizo sacrificio sobre sacrificio; y tal como el punto de honor entre los japoneses es cortarse el cuello unos frente a otros, los diputados de la nobleza se golpearon a placer entre ellos, al tiempo que golpeaban a sus representados.[15]

[12] Étienne Dumont, *Souvenirs sur Mirabeau*, 1832, pp. 101-102.

[13] Citado por P. Kessel, *op. cit.*, p. 132. Oelsner no llegó a París hasta 1790, y por lo mismo su juicio no es de primera mano.

[14] *Ibid.*, p. 87.

[15] Antoine de Rivarol, *Mémoires*, 1824, pp. 141-142.

ALGUNOS JUICIOS DE HISTORIADORES

Citemos primero a dos autores del siglo XIX que entendieron bien la complejidad de los móviles:

El carácter francés se mostró de cuerpo entero en esa sesión. Se veía su prontitud para emocionarse, su desinterés y su ligereza. Palabras conmovedoras y rasgos epigramáticos circulaban por el salón. Hubo desafíos generosos y pequeñas venganzas. Se provocaron supresiones con virtuosa abnegación de sí mismos, y otras por fútiles motivos. Mientras que el obispo de Chartres hablaba, el duque du Châtelet dijo riéndose a sus vecinos: *¡Ah, si él nos priva de la cacería yo lo privaré de sus diezmos!*; y el duque propuso que los diezmos en especie fueran convertidos en impuestos pecuniarios, redimibles a voluntad.[16]

Noche del 4 de agosto. Se percibe que la causa primera de esta sesión memorable fue el levantamiento casi universal de los campesinos contra los castillos. El acontecimiento fue el producto combinado, pero en dosis imposibles de precisar, del miedo y del entusiasmo [...] Lo siguiente fue un momento de agotamiento. Ya no se sabe qué sacrificar. Luego, el movimiento que sublevó a las almas las empuja con el mismo ímpetu hacia otro punto. He aquí que sucesivamente vienen todos los diputados a sacrificar todos los privilegios de las provincias.[17]

Entre los historiadores modernos a menudo se encuentran afirmaciones más incondicionales de la importancia de los móviles desinteresados. Según uno de ellos: "Si bien el cálculo y la venganza han podido caracterizar ciertas acciones de aquella noche, el sentido del altruismo y de la renovación era con mucho lo más importante".[18] En el mismo tenor se lee que después del sacrificio por parte del duque du Châtelet de sus derechos señoriales al comienzo de la noche, "una 'especie de magia', un entusiasmo y un espíritu de sacrificio notables, y totalmente imprevistos, se apoderaron de la Asamblea [...] En el espacio de un breve instante, una curiosa amalgama de idealismo, de inquietud y de fraternidad los había reunido a todos".[19] Ambos

[16] Joseph Droz, *Histoire du règne de Louis XVI*, 1860, t. II, p. 308.

[17] A. de Tocqueville, "Considérations sur la Révolution", *op. cit.*, pp. 593, 594-595.

[18] Michael P. Fitzsimmons, *The remaking of France*, 1994, p. 53.

[19] Timothy Tackett, *Par la volonté du peuple: Comment les députés de 1789 sont devenus révolutionnaires*, 1997, pp. 166-167.

autores citan el diario de Duquesnoy del 5 de agosto, pero ni uno ni otro mencionan el diario del día 10.

Con el fin de desentrañar algunos de los móviles que se desprenden de estos textos, voy a hacer las seis observaciones siguientes:

Primera observación: *el afán de desinterés* parece, en el caso de algunos, una motivación más fuerte que *el afán desinteresado del bien público*. Es lo que dice Mirabeau en su referencia al "honor del desinterés personal" y a "la emulación de ir más allá que sus colegas". Cabe citar también a este respecto otro texto contemporáneo que explica los votos por "el calor del momento que electrizaba a cada individuo y le hacía temer que alguien lo aventajara".[20] La comparación de Rivarol con el suicidio colectivo en Japón va en el mismo sentido. Las raíces de esta sobrepuja del desinterés hay que buscarlas, obviamente, en el amor propio más que en el altruismo.

Segunda observación: durante la noche del 4 de agosto, motivación *desinteresada* fue sinónimo de motivación *contrainteresada*. Sieyès, en particular, perdió una gran parte de su credibilidad revolucionaria cuando se pronunció en contra de la supresión del diezmo sin redención. Podemos comparar sobre este punto los comentarios de Tocqueville y de Georges Lefebvre:

> [En] un discurso al que no veo nada que responder [Sieyès] muestra que suprimir el diezmo en vez de declararlo simplemente redimible significa simplemente hacer una donación gratuita a los grandes terratenientes [y en consecuencia sin beneficiar a los campesinos].[21]
>
> Es difícil de creer [...] que al combatir la supresión del diezmo sin indemnización [Sieyès] no haya pensado en los ingresos de los beneficiarios de los que él formaba parte.[22]

Es cierto que Lefebvre basa su juicio en otras conductas un poco sórdidas de Sieyès. Ahora bien, en la atmósfera sobreexcitada de la noche del 4 de agosto el mero hecho de *renunciar a la renuncia* era suficiente para hacer creer en una motivación interesada.

[20] P. Kessel, *op. cit.*, p. 247.
[21] A. de Tocqueville, "Considérations sur la révolution", *op. cit.*, p. 596.
[22] G. Lefebvre, *Études sur la Révolution française*, 1962, p. 151.

Tercera observación: se verifica el carácter a menudo efímero de este impulso del desinterés. Que el marqués de Ferrières exprese una opinión más severa en 1799 que en agosto de 1789 no tiene nada de sorprendente y no prueba que su primera reacción haya sido un entusiasmo pasajero. Resulta más significativo señalar que Adrien Duquesnoy se retracte el día 10 de su juicio entusiasta del 5. En su libro sobre la noche del 4 de agosto, Patrick Kessel dedica todo un capítulo al "tiempo de los arrepentimientos" y cita numerosos testimonios de diputados y de observadores acerca del estado de ánimo glacial que, en el caso de algunos, vino a remplazar el entusiasmo de la famosa noche.

Profundizando el análisis se puede demostrar la importancia de las *emociones* en las decisiones de la noche del 4 de agosto. Como cualquier emoción, el entusiasmo tiende a tener una breve vida media, lo que explica el arrepentimiento de algunos constituyentes. La importancia de las emociones se verifica igualmente en la *urgencia* de los procedimientos. Los constituyentes insistieron en decidir sobre la marcha en vez de acatar las lentitudes reglamentarias. Según Jean-Sylvain Bailly, "Monsieur de Mortemar dijo que sólo había un deseo por parte de la nobleza, el de apresurar el decreto que consumaría todos esos sacrificios".[23] En *Le Courrier de Provence* se lee que

> cuando el señor Foucault reclamó los tres turnos [reglamentarios] de discusión, el señor de Beaumé [Briois de Beaumetz] le respondió que un *arrebato de patriotismo no necesitaba tres turnos*; y el duque de Liancourt, *que como no se podía variar en esos sentimientos, los tres turnos serían una inútil pérdida de tiempo. –Apresurémonos para hacer que nuestros conciudadanos gocen de lo que el patriotismo nos ha dictado*, dijo otro miembro de la nobleza.[24]

La propuesta del duque de Liancourt, según la cual no se puede variar en el caso de ese tipo de sentimientos, evidentemente es falsa, dada la breve vida media de los impulsos emocionales. Al mismo tiempo, su propuesta refleja fielmente la conclusión de los psicólogos que dice que cuesta trabajo concebir, en un estado emocional dado, que éste no perdure indefinidamente.[25] La noche del 4 de agosto

[23] Jean-Sylvain Bailly, *Mémoires d'un témoin de la Révolution*, 1804, p. 20.
[24] *Le Courrier de Provence*, núm. XXIV, p. 11.
[25] G. Loewenstein, "Out of control", art. cit.

aporta, no obstante, algunos contraejemplos de esta proposición. Se aprecia, en efecto, que entre los constituyentes que insisten en una ejecución inmediata de las decisiones algunos lo hacen porque prevén *la pérdida de ímpetu* con el paso del tiempo. Es lo que dice sobre todo el constituyente Custine: "Me opongo a todas las tardanzas que tal vez un arrepentimiento tardío traiga al más noble desinterés".[26] Es quizá más fácil imaginar el debilitamiento del entusiasmo de los demás que del propio. Según Patrick Kessel, "se puede pensar que [la precipitación con que los diputados patriotas escribieron en sus provincias] tenía por objeto, al difundir lo más ampliamente posible los artículos votados, impedir que los privilegiados se retractaran de lo que se había votado".[27]

Cuarta observación: el entusiasmo no es la única emoción capaz de inducir la urgencia, ya que el miedo a menudo tiene el mismo efecto. El objeto del miedo de los constituyentes ya no eran los soldados del rey, y todavía no lo eran las muchedumbres parisienses, sino más bien, en ese preciso momento, los furores campesinos. Acababan de recibir la noticia de una ola de ataques a los castillos a fines de julio[28] y, tras un primer impulso que les sugería responder con represalias, optaron por la concesión.

No hay ninguna duda de que el miedo jugó un papel importante, tanto en la primera como en la segunda reacción de los constituyentes. Dicho esto, cuando se habla de "miedo" no se trata necesariamente de una emoción visceral. Cuando yo tomo mi paraguas porque tengo miedo de que llueva no experimento ninguna palpitación ni me tiemblan las manos. Mi acto se explica completamente por el interés que tengo en no mojarme. En cambio, cuando se leen las muy detalladas instrucciones que envió el marqués de Ferrières a su esposa el 7 de agosto de 1789, se confirma que, incluso si el lenguaje ciertamente es prudente, lleva muy claramente la marca del pánico. Incluso si la sustancia de los decretos puede explicarse por el interés que los constituyentes tenían en calmar a los campesinos, su prisa tal vez se explique por un miedo visceral.

[26] *Archives parlementaires*, t. 8, p. 354.

[27] P. Kessel, *op. cit.*, p. 188.

[28] En función del tiempo en que se produjeron los ataques y de la lentitud de las comunicaciones entre las provincias y París, John Markoff (*The abolition of feudalism*, 1996, p. 437) calcula que la recepción de las noticias en París alcanzó su punto más alto el 2 de agosto.

Quinta observación: aun si algunas decisiones aparentemente desinteresadas de la noche del 4 de agosto pueden explicarse por el miedo o por el interés, otras se prestan en menor medida a esta explicación. Los diputados que renunciaron a los privilegios de sus ciudades o de sus regiones no tenían nada que temer si dejaban subsistir el *statu quo*, y nada que ganar si lo abolían. En su caso, se puede invocar ya sea su afán de desinterés y la obligación del sacrificio, o un afán desinteresado por el bien público.

Las cosas, sin embargo, son un poco más complicadas. Por una parte, el sacrificio de los privilegios de las provincias y de las ciudades se consideró como la contraparte del sacrificio de los privilegios individuales:

> De pronto, una profusión de voces gritan que como los particulares ya habían abandonado sus derechos y sus privilegios es justo que las provincias y las ciudades también abandonen privilegios y los derechos que pesan sobre la mayor parte del reino e introduzcan una grosera desproporción en la repartición del impuesto.[29]

Por otra parte, más allá de cierto punto, los constituyentes debieron comprender el sentido inevitable de los acontecimientos y trataron de adelantárseles en vez de ser presa de ellos. Como en la frase de Oelsner, hicieron de la necesidad virtud. Escribiendo a sus representados el 21 de agosto, el diputado La Salle les explica su voto en estos términos:

> Ofrecí la renuncia a nuestros privilegios solamente cuando estuve seguro de que la Asamblea Nacional iba a decretar que todos los del reino serían abolidos y, en consecuencia, resultaba muy interesante para vosotros, en las actuales circunstancias, ser mencionados entre los que cedieron de manera voluntaria.[30]

De manera que bien pudo haber ocurrido un efecto de bola de nieve en el que las motivaciones desinteresadas sólo jugaron un papel secundario. Es inútil, por lo menos eso espero, insistir en la fragilidad de esta reconstrucción. Tenemos piezas del rompecabezas pero no existe un ensamblaje canónico ni único.

[29] Marqués de Ferrières, *Mémoires*, *op. cit.*, pp. 125-126.
[30] Citado por P. Kessel, *op. cit.*, p. 246.

Sexta y última observación: verificamos en las decisiones de la noche del 4 de agosto una analogía, en el plano colectivo, con un mecanismo del que ya presenté numerosos ejemplos en el plano individual, a saber: la imitación o la simulación del desinterés por otras motivaciones. Recuerdo a este respecto algunas frases que ya he citado. Según Duquesnoy, "es evidente que el miedo y la venganza fueron los artífices de la salvación pública". Según *Le Courrier de Provence*: "La especie de desafío de los diferentes estamentos, que se provocaban haciendo concesiones recíprocas, giraba totalmente alrededor del interés general [...] y el precio que se pedía para la destrucción de uno [fue] la destrucción del otro". La célebre anécdota del duque du Châtelet y del obispo de Chartres ofrece una perfecta ilustración de ello. También se podría retomar un proverbio inglés que Marx cita en *El capital*: "Cuando los ladrones se pelean entre sí, los hombres honrados se alegran y salen ganando."

En la noche del 4 de agosto, los constituyentes renunciaron sobre todo a beneficios materiales.

Paso ahora al análisis de tres episodios en los que la apuesta era principalmente de naturaleza política, ya sea que se trate de la posibilidad de que los constituyentes pasaran al ministerio o de que pudieran ser elegidos en la primera asamblea legislativa. Antes de entrar en los detalles de cada una de estas votaciones, conviene anotar que en ocasiones se formulan las dos hipótesis siguientes respecto a ellas. Por un lado, se supone que, desde un punto de vista individual, la nominación a un ministerio o la elección a una diputación constituían intereses importantes para los constituyentes. Por otro lado, se supone que el interés general exigía su renuncia a esos cargos. En el espíritu de la época, la tesis del desinterés implicaba ambas proposiciones, ya que solamente un comportamiento contrainteresado podía ser desinteresado. Ahora bien, ninguna de las dos hipótesis resiste al examen.

En lo que respecta a la mayoría de los constituyentes, el paso al ministerio de ninguna manera formaba parte de sus intereses, dado que no tenían ninguna oportunidad de acceder a él. En un comentario que también siembra dudas sobre la segunda hipótesis, Madame de Staël escribió que:

Corrían rumores de que Mirabeau y algunos otros diputados serían nombrados ministros. Los de la montaña, que estaban plenamente seguros de que esa decisión no tenía nada que ver con ellos, propusieron que se decretara que

las funciones de diputado y las de ministro eran incompatibles, decreto absurdo que transformaba el equilibrio de poderes en hostilidades recíprocas.[31]

El asunto de la elegibilidad a la asamblea legislativa puede entenderse en la misma perspectiva. La propuesta de Robespierre, el 16 de mayo de 1791, en el sentido de declarar inelegibles a los constituyentes parece haber tenido el efecto de una bomba. Ahora bien, ya desde el mes de diciembre de 1790 Mirabeau planteaba esta hipótesis en su correspondencia secreta con el rey. Explica que "en [su] sistema" es importante debilitar la asamblea futura. Con este fin,

> uno de los decretos que habría que proponer [...] sería que ningún diputado de esta asamblea pueda ser reelecto. [...] Como el número de diputados que han perdido la esperanza de ser nombrados de nuevo es mayor que el de los que tienen derecho a una reelección, y como los primeros estarían contentos de esconder su impotencia detrás de una incompatibilidad legal, me inclino a creer que un decreto de esa naturaleza sería adoptado; y sus ventajas serían incalculables.[32]

Según el razonamiento de Mirabeau, había que apostar, entonces, al amor propio de los diputados con objeto de hacerles aceptar su no reelegibilidad. Si bien su argumento no es de una transparencia total, parece argüir que los constituyentes obtendrían dos beneficios de esta renuncia por sí mismos. Al mismo tiempo que se cubrirían de la gloria del desinterés, evitarían la humillación de ser rechazados por los electores.

B. M. Shapiro propone un argumento más directo contra la hipótesis de que los constituyentes tenían un interés en la reelección.[33] Recorrió la correspondencia privada de veinticuatro constituyentes, la mayoría de ellos bastante grises, sin encontrar ni una sola huella de deseos de reelección, ni de ufanas declaraciones de sacrificio personal, ni expresiones de arrepentimiento o de decepción. Ante todo estaban fatigados e impacientes de regresar a casa. Como lo señala Shapiro, esta documentación no constituye una prueba deci-

[31] Mme. de Staël, *op. cit.*, p. 214.

[32] Mirabeau, "Note pour la Cour du 23 décembre 1790", 1851, pp. 146-147.

[33] Barry M. Shapiro, "Self-sacrifice, self-interest, or self-defense? The constituent assembly and the 'self-denying ordinance' of May 1791", 2002.

siva. Hay, sin embargo, una divergencia muy grande entre la retórica pública, en la que el desinterés y el sacrificio de sí ocupaban un lugar central, y estas comunicaciones privadas.

En lo que respecta a la segunda hipótesis, según la cual el interés público pedía la renuncia de los constituyentes al ministerio o a la reelección, es necesario matizar. Repito la distinción que propuse en el capítulo 2 entre el interés bruto y el interés bien entendido, definido este último por el hecho de estar basado en creencias racionales. Utilizando el mismo criterio, se puede hablar del *desinterés bien entendido.* Algunos constituyentes creyeron que el interés del país era que existiera una separación absoluta entre el poder ejecutivo y el poder legislativo, así como tener una asamblea completamente renovada. Ahora bien, si estas creencias eran falsas, su actitud no encarnaría en el desinterés bien entendido.

Y eran falsas, efectivamente. La prohibición hecha a los diputados de llegar a ministros tuvo el efecto, como señala madame de Staël, de cimentar la hostilidad entre el rey y la Asamblea. Como lo demostró Robert Gooch en un libro clásico, la actitud ambivalente, léase recelosa, de la asamblea con respecto a Mirabeau constituía la razón principal del rechazo a su concepción de las relaciones entre los ministros y la Asamblea.[34] Faltó muy poco para que fuera aceptada su propuesta, bastante modesta después de todo, de admitir a los ministros en las discusiones de la Asamblea. No contentos con rechazarla, los constituyentes fueron más lejos y rechazaron igualmente cualquier movimiento en el sentido inverso, de la Asamblea hacia los ministerios. Según Gooch, este voto fue fatal. Con él se perdía la última oportunidad de crear un régimen que habría sido parlamentario y monárquico a la vez, a semejanza de Inglaterra.

En lo que respecta a la votación del 16 de mayo de 1791, los historiadores también están de acuerdo en calificarla de desastrosa. En el resumen de François Furet,

> la no reelegibilidad de los constituyentes permite [a Robespierre] marginar a adversarios experimentados, como los jefes bernardos,[35] y dar al mismo tiempo más peso a los militantes de la revolución parisiense, quienes así serán los únicos en tener la ventaja de la antigüedad: así, su influencia, en

[34] Robert M. Gooch, *Parliamentary government in France*, 1960.

[35] Religiosos que pertenecían a una congregación de la orden cisterciense [T.].

él, que corteja asiduamente las asociaciones, se verá reforzada, incluyendo a los parlamentarios recién llegados.[36]

Constatamos así que las votaciones en cuestión no iban ni en contra de los intereses individuales de los constituyentes ni en el sentido del interés nacional bien entendido.

Examinemos en primer lugar la votación del 7 de noviembre de 1789 sobre las relaciones entre la Asamblea y el ministerio, teniendo como telón de fondo un debate del 29 de septiembre durante el cual Mirabeau propone que la Asamblea vote sobre la elegibilidad de los diputados a los ministerios.[37] De entrada, constata que los miembros que ya estaban en los ministerios "juzgaron apropiado abdicar al título de representantes de la nación", sin hablar de las razones que los habían empujado a esa decisión. Añadiendo que "está permitido contar con dos opiniones al respecto", pidió que "la Asamblea decidiera si la calidad de ministro excluye de la Asamblea". Según Gooch, muy probablemente[38] la Asamblea habría admitido el sistema inglés, en el que la presencia de los ministros en la Asamblea no sólo se permite sino que es obligatoria, si el presidente no hubiera mandado la votación a una fecha ulterior.

El debate de los días 6 y 7 de noviembre no sólo fue ocasión para Mirabeau de exhibir su talento como orador sino también un testimonio profundamente cómico de la importancia de ser o de parecer *contrainteresado*. El 6, terminó su largo discurso acerca de la crisis financiera proponiendo –con el fin, precisamente, de evitar crisis semejantes en el futuro– "que los ministros de Su Majestad fueran invitados a obtener votos consultativos en la Asamblea, en espera de que la Constitución fijara las reglas que se seguirían al respecto".[39] En respuesta, el constituyente Blin se opuso a la moción de Mirabeau, agregando que, si la Asamblea lo admitía, él propondría la siguiente enmienda: "Ningún miembro de la Asamblea Nacional podrá integrarse al ministerio durante el tiempo que dure la sesión".[40]

[36] François Furet, *La Révolution française*, 2007, pp. 324-325.
[37] *Archives parlementaires*, t. 9, p. 211.
[38] R. M. Gooch, *op. cit.*, p. 105 (*"probably"*), p. 107 (*"almost certainly"*).
[39] *Archives parlementaires*, t. 9, p. 710.
[40] *Ibid.*, p. 713.

Siempre según Gooch, "la evidencia sugiere que el 6 de noviembre, sobre todo tras el discurso de Mirabeau, la opinión de la Asamblea era favorable a la idea de que los ministros sesionaran en su seno".[41] Ahora bien, luego de asuntos técnicos relativos a la votación de la moción de Mirabeau, en especial el hecho de que estaba vinculada a otras dos mociones relacionadas con la crisis financiera, la votación se pospuso para el día siguiente, lo que brindó tiempo para que la oposición se consolidara.

Cuando al día siguiente Blin volvió a la carga, hizo notar, en especial, que el carácter provisional de la moción de Mirabeau era ilusorio, ya que "la autoridad del pasado sobre el futuro liga los hechos a todos los tiempos".[42] Dicho de otra manera, lo que la Asamblea hacía en su capacidad legislativa en la práctica iba a atarla en su capacidad constituyente.[43] En su respuesta, Mirabeau fingió por largo rato no entender los motivos de la moción de Blin y de la oposición a la suya. En una célebre obra maestra de la ironía política, afirmó después que:

No hay, señores, más que dos personas en la Asamblea que pudieran ser el objeto secreto de la moción. Las demás han dado suficientes pruebas de libertad, de valentía y de espíritu público para tranquilizar al honorable diputado; pero hay dos miembros sobre los cuales él y yo podemos hablar con más libertad, cuya exclusión depende de él y de mí, y ciertamente su moción va dirigida a uno de ellos.

¿Quiénes son esos miembros? Adivinaron, señores: o es el autor de la moción o soy yo.

En primer lugar digo: el autor de la moción, porque es imposible que su modestia embarazosa o su valentía poco firme hayan temido alguna gran señal de confianza, y que haya querido proporcionarse los medios para rechazarla haciendo que se admita una exclusión general.

Después digo: yo mismo, porque los rumores populares que han corrido acerca de mi persona han amedrentado a ciertas personas, o quizá sembrado esperanzas en otras; que es muy posible que el autor de la moción haya dado crédito a esos rumores, que también es muy posible que tenga de mí

[41] R. M. Gooch, *op. cit.*, p. 117.

[42] *Archives parlementaires*, t. 9, p. 716.

[43] Véase Arnaud Le Pillouer, *Les pouvoirs non constituants des assemblées constituantes*, 2003. Irónicamente, los acontecimientos iban a confirmar esta idea, ya que la adopción de la moción de Blin creó un precedente para el texto final de la Constitución.

la misma opinión que yo tengo de mí; de ahí que no me sorprenda que me considere incapaz de desempeñar una misión que está muy por encima, no de mi celo ni de mi valentía, sino de mis luces y de mis talentos.

He ahí, pues, señores, la enmienda que yo propongo: acotar la exclusión solicitada a Monsieur de Mirabeau, diputado de las comunidades de la jurisdicción de Aix.[44]

En una forma caricaturesca, "la enmienda Mirabeau" refleja la importancia de la percepción del contrainterés del que he hablado en varias ocasiones, y del que volveré a hablar a continuación. También podemos preguntarnos si Mirabeau no quiso insinuar, diciendo lo contrario, que si Blin no aceptaba que el rey tomara sus ministros de la Asamblea es porque sabía que la elección nunca recaería en él; dicho de otra manera, según la frase que utilizará en su correspondencia con el rey, que Blin quería "ocultar su impotencia por medio de una incompatibilidad legal".

Antes de llegar a la votación decisiva del 16 de mayo de 1791, es útil detenerse un momento en el voto del 7 de abril del mismo año, por medio del cual la Asamblea prohíbe el paso de sus miembros al ministerio durante un periodo de cuatro años posteriores al final de la sesión. La breve reseña, en el *Journal Universel*, del discurso de Robespierre en el que propuso esta medida termina con la siguiente comparación: "Por último, vimos renovarse la soberbia escena del 4 de agosto de 1789".

Según una reseña más completa del discurso, Robespierre se expresó así:

Tengo que presentar a la Asamblea una moción muy simple que sólo puede adoptarse provechosamente en el momento en que hablo, y que debe serlo necesariamente antes que todas las que se refieren al ministerio. Un filósofo cuya memoria habéis honrado, y cuyos escritos prepararon la revolución así como vuestros trabajos, dijo: Para inspirar más confianza y respeto a las leyes, el legislador debe por así decir, aislarse de su obra, y librarse de todas las relaciones personales que puedan atarlo a los grandes intereses sobre los que debe decidir.[45]

[44] *Archives parlementaires*, t. 9, p. 718.
[45] Maximilien de Robespierre, *Œuvres*, 1952, p. 201.

El filósofo, obviamente, es Rousseau. Como se puede constatar, Robespierre deformó totalmente el texto de éste:

Cuando Licurgo dio leyes a su patria, comenzó por abdicar a la realeza. Era la costumbre en la mayoría de las ciudades griegas confiar a los extranjeros el establecimiento de las suyas. Las repúblicas modernas de Italia imitaron a menudo esta costumbre; la de Ginebra hizo lo mismo y obtuvo buenos resultados.

El que redacta las leyes no tiene y no debe tener ningún derecho legislativo, y el propio pueblo no puede, aunque lo quisiera, despojarse de ese derecho inconmutable; porque según el pacto fundamental, sólo la voluntad general obliga a los particulares, y sólo podemos estar seguros de que una voluntad particular es conforme a la voluntad general después de haberla sometido a los sufragios libres del pueblo: yo ya había dicho esto pero no está de más repetirlo.[46]

La relación entre el legislador que propone las leyes y el pueblo que las aprueba obviamente no tiene nada que ver con la relación entre los que hacen las leyes y quienes las ejecutan. Además, no se encuentra en la obra de Rousseau ninguna huella de la idea de que la independencia del cuerpo legislativo se justifica por la necesidad "de inspirar más confianza y respeto por las leyes". Finalmente, busco en vano las razones de esta ley. ¿Quién podría creer que el rey pueda sobornar a un legislador proponiéndole un puesto de ministro tres años más tarde? ¿Cómo será creíble esta posibilidad? La explicación más probable es que Robespierre simplemente quería alejar del ministerio a sus rivales.

Haré ahora algunas observaciones sobre la ley del 16 de mayo de 1791. En su justificación, Robespierre retoma algunos de los temas de su discurso del 7 de abril:

Me parece conveniente y útil en todos sentidos que, antes de fijar definitivamente los poderes de la legislatura, el modo de elección que debía conducir a ello me pareció, decía, muy conveniente y muy útil que el propio legislador se desinteresara de esta gran cuestión. Me pareció que era mucho más interesante que deliberáramos acerca del cuerpo legislativo como ciudadanos que debían entrar pronto en la clase común, en vez de deliberar como le-

[46] Jean-Jacques Rousseau, *Du contrat social*, 1964, II, VII, pp. 382-383.

gisladores que podrían continuar siendo miembros de los cuerpos que iban a organizar.

En consecuencia, presento la moción en estos términos precisos: que antes de discutir alguna de las cuestiones propuestas la Asamblea decrete que los miembros de la actual Asamblea no podrán ser miembros de la próxima legislatura.[47]

Este texto implica a la vez el desinterés de hecho y el desinterés por elección. Al declararse inelegibles, se esperaría que los constituyentes establecieran una situación de desinterés de hecho, en el sentido de que su interés principal no tendría asidero en las decisiones concernientes a la siguiente legislatura. Ahora bien, esta declaración en sí misma exigiría evidentemente un desinterés por elección.

A diferencia de la ley del 7 de abril, la del 16 de mayo respondía a un problema real, aun si tuviera consecuencias nefastas. Existe, efectivamente, un peligro general en el hecho de que una asamblea constituyente tenga un sesgo legicéntrico, en el sentido de conceder prioridad excesiva al ramo legislativo en comparación con el ejecutivo o el judicial, tal como una constitución hecha bajo la influencia del ejecutivo corre el riesgo de reflejar el sesgo inverso. Es normal pensar que la institución a la que se pertenece es una institución importante. Este peligro se acentúa aún más cuando los constituyentes son elegibles a la primera Asamblea Legislativa, pues en ese caso estarían tentados a labrarse una situación favorable.

El único remedio adecuado para este problema es confiar la redacción de la Constitución a una asamblea que, a semejanza de la Convención Federal estadunidense, se encargue únicamente de esta labor sin acumular otras funciones, lo que crearía un desinterés de hecho.[48] La solución de Robespierre sin duda era peor que el mal que pretendía curar, por las razones que Furet señala. Si la ley acerca de la no reelegibilidad fue votada de todas maneras, por unanimidad, se debió a que se formó una alianza entre la izquierda y la derecha, las cuales, por razones diferentes, deseaban que la nueva asamblea fuera débil y poco experimentada. La izquierda creía, con razón, que la asamblea se dejaría dominar por las asociaciones. Así, Robespierre, como Cromwell antes que él, se sacrificó con objeto de

[47] *Archives parlementaires*, t. 26, p. 111.
[48] Véase mi artículo "Constituent legislatures", 2006.

imponerse a sus adversarios. La derecha pensaba, equivocadamente, que la nueva asamblea estaría subyugada por el rey (hay que recordar que todo esto ocurrió antes de la noche de Varennes).[49]

Las motivaciones de los diputados centristas, si se puede emplear esta expresión, son más difíciles de acotar. Algunos sin duda estaban "ebrios de desinterés", para retomar la expresión del biógrafo de Thouret. Otros tal vez se dejaron aterrorizar por la solicitud de Custine: "Pido el voto nominal. Así sabremos quiénes quieren reelegirse".[50] Esto confirma que el desinterés requiere del contrainterés.[51]

Algunos (como Malouet)[52] pudieron estar contentos de volver a casa y, de acuerdo con la idea de Mirabeau, otros más prefirieron la inelegibilidad general a una derrota o a una no candidatura humillante.

De estos análisis se desprende una fuerte impresión de que las decisiones colectivas no favorecen los afanes desinteresados, a lo sumo el afán del desinterés. Por una parte, pueden presentarse móviles desinteresados y oportunistas con apariencia de desinterés: es el caso de Robespierre. Por otra parte, se puede hacer alarde de desinterés por vanidad: es el caso de los oradores para quienes "la seducción de los aplausos, la emulación de ir más allá que sus colegas" *(Le Courrier de Provence*) constituyen el móvil principal. Se pueden comparar, en efecto, las manifestaciones demasiado públicas del desinterés que vimos en este capítulo con la expresión privada del mismo

[49] Los reyes de Francia, Luis XVI y María Antonieta, salen de París el 20 de junio de 1791 huyendo de las fuerzas revolucionarias triunfantes desde julio de 1789. Su objetivo es reunirse con los monárquicos que habían logrado escapar del país y reagrupar un ejército, pero la noche siguiente, del día 21, los monarcas son apresados en el pueblo de Varennes [T.].

[50] *Archives parlementaires*, t. 26, p. 112, que cita solamente "un miembro". *L'Ancien Moniteur*, t. 8, p. 120, atribuye el comentario a Custine.

[51] Encontramos el mismo tono histérico en los debates del 18 y 19 de mayo acerca de la no reelegibilidad de los miembros de las futuras asambleas legislativas. Según La Réveillère-Lépeaux, "toda superioridad, incluso la de los talentos, es temible para la libertad" (*Archives parlementaires*, t. 26, p. 201). Según Barère, la reelegibilidad crearía "una aristocracia de oradores, la más brillante y la más peligrosa de todas" (*ibid.*, p. 223).

[52] Barón de Malouet, *Mémoires*, 1874, t. II, p. 162. Aunque se confiesa "crédulo" de los jacobinos y de los "aristócratas rabiosos", lo que le entusiasmaba no era el sacrificio del interés privado en pro del interés público sino el "deseo que yo tenía de ya no participar, ni como actor ni como testigo, en esas tormentosas sesiones".

sentimiento en el voto anónimo (capítulo 8). Ni el oportunismo ni la vanidad tienen asidero en el escrutinio secreto.

Conviene, no obstante, recordar la ambigüedad de la noción de público. Durante la Convención Federal en Filadelfia, el público se redujo al conjunto de los demás constituyentes, poco numerosos por cierto (55). En comparación con la Constituyente, el formato de la Convención era a la vez más favorable a la expresión abierta del interés parcial de los diferentes estados y a la preocupación imparcial del interés de la Unión. Una gran asamblea en la que los oradores se expresan delante de un auditorio numeroso excluye el regateo pero fomenta la *labia*. En una asamblea restringida, los miembros están a la vez poco inclinados a negociar *y* a dejarse persuadir con buenos argumentos.[53]

Concluyo este capítulo con un episodio que permite demostrar la interacción del interés y el desinterés en la Convención Federal. Entre los asuntos que crearon un profundo desacuerdo entre los constituyentes se encontraba la de los términos de la accesión a la Unión de futuros estados del oeste del país. Algunos constituyentes, entre ellos de manera señalada el gobernador Morris, propusieron términos desiguales que garantizaran el dominio perpetuo de los trece estados originales.

Ante ese razonamiento, George Mason ofreció una refutación en dos partes. Por un lado, invocó la razón:

> Poderosas objeciones se han levantado a causa de la amenaza que los nuevos estados del oeste representan para los intereses atlánticos. ¿Deberíamos sacrificar lo que sabemos que es justo en sí mismo por miedo de que se vuelva favorable a estados que aún no han visto la luz? Si los estados del oeste deben ser admitidos en el seno de la Unión conforme van naciendo, Mason repite que deben ser tratados como iguales y no deben padecer ninguna infame discriminación.[54]

Por otro lado, Mason también invocó el interés de los delegados a los que este recurso no hubiera convencido:

[53] Véanse mis artículos "Argumenter et négocier dans deux assemblées constituantes", 1994, y "L'usage stratégique de l'argumentation", 2005.

[54] M. Farrand (ed.), *op. cit.*, t. I, p. 578.

[Los nuevos estados] tendrán el mismo orgullo y las mismas pasiones que nosotros mismos y, o bien no se incorporarán a la Unión o bien se rebelarán contra ella rápidamente, si no se los ubica en un plano de igualdad con sus hermanos.[55]

Así pues, por anticipación al rechazo pasional de un tratamiento desigual, aquellos a los que sólo mueve el interés personal deben comportarse como si la razón los animara. Como ya se habrá dado cuenta el lector, es la estructura misma del juego del ultimátum.

[55] *Ibid.*

CONCLUSIÓN

MÁSCARAS Y VELOS DEL DESINTERÉS

Como hice notar en la introducción, el modelo económico clásico o estándar presupone que los agentes sociales son a la vez racionales e interesados. Una crítica de este modelo podría apuntar, por lo mismo, sea a la hipótesis de la racionalidad, sea a la de las motivaciones interesadas. En este libro, me incliné especialmente por esta última hipótesis, si bien tuve la oportunidad de plantear de vez en cuando la cuestión de la racionalidad. La hipótesis que los economistas prefieren, la que con más reticencia dejarían de lado, es la de la racionalidad. Ésta les permite, en efecto, abordar la economía como una *ciencia*, capaz de producir predicciones precisas y cuantificables. Admitir la irracionalidad significaría introducir una piedrita que no tardaría mucho en hacer crujir esa admirable maquinaria. Por el contrario, la hipótesis de las motivaciones interesadas sin lugar a dudas es útil en el sentido de que simplifica muchas cosas, pero no es indispensable. La hipótesis de un altruista racional no es absurda en absoluto, incluso si la modelización del altruismo puede resultar difícil.

Así, es poco común encontrar proposiciones explícitas y generales según las cuales los agentes sociales actuarían siempre y en todas partes en función de su propio interés, y según las cuales los comportamientos aparentemente desinteresados y las profesiones de desinterés servirían únicamente a fines estratégicos. Al mismo tiempo, en su práctica diaria, muchos economistas adoptan, sin justificarla, la hipótesis de las motivaciones interesadas. Las fuentes de esa práctica son bastante diversas: la dificultad de modelizar el altruismo del que acabo de hablar, un cierto temor de los economistas de parecer ingenuos (véase el texto de Robert Frank citado en la introducción) así como, de manera más general, la hermenéutica de la sospecha.

Retomo ahora de manera más sistemática algunos temas de los capítulos precedentes. Operemos tres distinciones. En primer lugar, la distinción entre el interés y el desinterés, lo que entiendo como desinterés por elección. En segundo lugar, la distinción entre el afán desinteresado y el afán del desinterés. Por último, la distinción

entre el afán externo del desinterés y el afán interno. Esta tipología nos da las cuatro motivaciones siguientes:

1] El interés (el egoísmo).
2] El afán desinteresado (el altruismo, el utilitarismo, la equidad, el igualitarismo, el kantismo de todos los días y muchos más).
3] El afán externo del desinterés (el afán de aparecer a los ojos de los demás como motivado por un afán desinteresado).
4] El afán interno del desinterés (el afán de aparecer ante sí mismo como motivado por un afán desinteresado).

Supongamos por un momento un sujeto estimulado por todas esas motivaciones, *salvo por la segunda.* Ésa fue, pienso, la hipótesis principal de los moralistas del siglo XVII. Podemos llamar *egocéntrico* a ese haz de motivaciones, distinguiéndolo del egoísmo. El sujeto egocéntrico lo remite todo a sí mismo. El otro no cuenta para él más que como *fuente* o *condición* de aprobación. Por una parte, el afán externo del desinterés implica la presencia del otro como fuente de aprobación. Por la otra, el afán interno implica la presencia del otro como objeto de la benevolencia del agente. En ninguno de ambos casos el bienestar del otro constituye el objeto de un verdadero afán desinteresado.

Como acabo de señalar, los economistas tienden a postular que a los agentes sociales los mueve sólo su propio interés. En la medida en que los hechos parecen contradecir esta hipótesis, recurren, entre otras, a las tres estratagemas siguientes.

En primer lugar, invocan las normas sociales que, en algunas situaciones, dictan un comportamiento desinteresado. Se supone que esta hipótesis respeta la de una motivación interesada, dado que a los agentes les interesa evitar las violaciones de la norma porque ellas podrían desencadenar la sanción del otro. Esta "solución" del "problema", sin embargo, no hace sino desplazarlo, ya que no se ve por qué al otro le interesaría sancionar. En algunos casos, sin duda, se sanciona para no ser uno mismo sancionado. Es lo que dice Tocqueville en su discusión acerca del destino reservado para los no conformistas en las sociedades democráticas:

El amo ya no dice: Pensarás como yo, o morirás; dice: Eres libre de no pensar como yo; tu vida, tus bienes, todo te pertenece; pero a partir de este día eres un extraño entre nosotros. Guardarás tus privilegios en la ciudad, pero te resultarán inútiles; porque si pretendes la preferencia de tus conciudadanos, ellos no te la darán, y si sólo les pide su estima, ellos harán como que te la dan. Permanecerás entre los hombres pero perderás tus derechos de humanidad. Cuando te aproximes a tus semejantes, ellos huirán como de un ser impuro; y quienes creyeran que eres inocente, también ellos te abandonarán, ya que también huirán de ellos.[1]

Ahora bien, Tocqueville no añade que también se huiría de los que no huyan de los que no huyan de los no conformistas. La regresión al infinito que sugiere esta observación evidentemente no corresponde a la realidad social. Un sistema de normas sociales presupone la existencia de agentes listos para sancionar por razones no interesadas.

En segundo lugar, los economistas recurren a menudo al interés instrumental que los agentes sociales tienen de poseer una reputación de hombres desinteresados. Como vimos, este argumento se remonta a Descartes; también se hallan rastros en La Rochefoucauld. Sin entrar en el detalle de los modelos económicos, constatemos simplemente que, al igual que el anterior, este argumento presupone la existencia, en el mismo sistema social, de agentes verdaderamente desinteresados. Tampoco serviría, entonces, para eliminar el interés como móvil.

A decir verdad, esta objeción no es totalmente decisiva, como lo muestra el siguiente escenario. Supongamos que a todos los agentes sociales los mueva sólo su interés pero que todos piensen, erróneamente, que algunos de ellos son desinteresados. En la terminología de los psicólogos modernos, este caso ilustrativo se llama "la ignorancia pluralista". La idea, de hecho, se remonta, una vez más, a Tocqueville:

Ocurre en ocasiones que el tiempo, los acontecimientos o el esfuerzo individual y solitario de las inteligencias acaben por fracturar o por destruir poco a poco una creencia, sin que esto sea visible del exterior. No se la combate abiertamente. No hay alianzas para hacerle la guerra. Sus adeptos la aban-

[1] A. de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, *op. cit.*, pp. 293-294.

donan uno a uno sin ruido; pero cada día algunos la abandonan, hasta que al final sólo la comparte un número reducido de personas.

En este estado, sigue reinando.

Como los enemigos continúan callando, o sólo se comunican sus pensamientos a escondidas, ellos mismos pasan mucho tiempo sin poder estar seguros de que una gran revolución ha tenido lugar, y, en la duda, permanecen inmóviles. Observan y callan. La mayoría ya no cree; pero aún parece que cree, y ese difuso fantasma de una opinión pública es suficiente para congelar a los innovadores, para mantenerlos a raya y en silencio.[2]

Tocqueville demuestra aquí un mecanismo sociopsicológico con el cual puede pasar, en última instancia, que nadie posea cierta disposición mental mientras que todos creen que los otros, u otros, sí la poseen. Si tal fuera el caso del desinterés, los agentes sociales podrían tener interés, en efecto, en comportarse de manera desinteresada, a fin de hacer creer a los demás que pertenecen a la categoría de los desinteresados. Si bien resulta coherente desde el punto de vista lógico, al escenario le falta plausibilidad psicológica y sociológica. En efecto, cuesta trabajo percibir cómo la propia noción de desinterés podría surgir en el mundo hobbesiano de la guerra de todos contra todos. Sería como si la noción de color pudiera surgir en un mundo en el que todos los individuos estuvieran enfermos de acromatopsia, en la que la visión consiste en matices de gris.

Los dos primeros argumentos se basan en la hipótesis según la cual los agentes están interesados pero tienen interés en pretender que no lo están. Un tercer argumento reemplaza la hipótesis egoísta con la hipótesis *egocéntrica* que toma en cuenta no sólo la realización del interés del agente sino también la satisfacción de su amor propio, ya sea por el afán externo o por el afán interno del desinterés. En este caso, no hay desinterés por elección sino, más bien, lo que he llamado un *desinterés por negligencia*. Recordemos que esta expresión, escogida a falta de una mejor, debe entenderse como un término técnico para designar la actitud de un agente cuyas pasiones lo conducen a no tomar en cuenta plenamente su interés. En el caso que nos concierne aquí, las pasiones en cuestión son el orgullo y la vanidad, ligadas ambas al amor propio.

[2] *Ibid.*, p. 780.

Por lo tanto, según esta tercera estratagema, los comportamientos desinteresados se explicarían por las motivaciones egocéntricas: el interés, el afán externo del desinterés y el afán interno. De manera general, cuando un agente persigue varias metas simultáneas, sólo excepcionalmente puede alcanzarlas todas de manera plena. Está sometido a coerciones objetivas que lo obligan a hacer un arbitraje, de modo que alcance parcialmente cada una de esas metas, según la importancia relativa que les conceda. Ahora bien, en el caso que nos interesa aquí, las coerciones a menudo son muy inconsistentes, lo que hace posible, por lo menos en algunos casos, la realización plena y simultánea de todas las metas.

Suponiendo en primera instancia que las metas en cuestión son el interés del agente y el afán interno del desinterés, recuerdo aquí una observación que hice en el capítulo 4. Un individuo al que motivan consideraciones de equidad constata al leer el periódico o al ver la televisión que muchas personas han contribuido a socorrer a las víctimas de un tsunami y siente la necesidad de hacer lo mismo. Otro individuo, que tiene convicciones utilitaristas o altruistas, constata lo mismo pero llega a la conclusión inversa. Se dice que dada la gran cantidad de contribuciones y la eficacia marginal decreciente de los donativos, el efecto de su propio donativo sería demasiado débil como para que se justifique.

Esta ambigüedad permite también que un agente egocéntrico repique y ande en la procesión. Si los otros donan poco, puede decirse motivado por un principio de equidad según el cual él sólo está obligado a donar si los otros donan mucho. Si en realidad los otros donan mucho, puede decirse motivado por un principio utilitarista según el cual el escaso efecto de un donativo suyo justifica que no lo dé. En uno y otro caso, él no solamente conserva su dinero sino también su imagen de sí mismo como alguien a quien no sólo mueve su interés material.

En el capítulo sobre la reciprocidad, vimos igualmente que cuando se desliza un elemento de ambigüedad en el juego del ultimátum los agentes tienden a una concepción interesada del desinterés. En la versión estándar del juego, un sujeto debe proponer una repartición de 10 euros entre él mismo y otro sujeto, y este último debe aceptarlo o rechazarlo con, en este último caso, la consecuencia de que ninguno de los dos reciba nada. Dado que sólo hay una oferta desinteresada o equitativa, es decir una división del monto en partes

iguales, ésta tiende efectivamente a realizarse. En una versión modificada, el segundo sujeto tiene la certeza de recibir por lo menos 3 euros, cualquiera que sea la oferta, y el primero la garantía de que recibirá por lo menos 2, independientemente de la respuesta del segundo. Esta modificación hace aparecer varias ofertas susceptibles de ser presentadas con una apariencia equitativa, y de hecho se constata que los agentes tienden a elegir la que corresponde mejor a su interés.

Actuando o explicando ante terceros, el agente podrá incluso alcanzar simultáneamente su interés, su afán interno del desinterés *y* su afán externo. Es lo que nos muestra Jane Austen a propósito del monstruoso snob de la novela *Persuasión*, sir Walter Elliot, quien con el siguiente razonamiento logra hacer coincidir la avaricia y el amor propio:

—¿Cómo está la belleza de Mary [su hija]? –dijo sir Walter en el colmo del buen humor–. La última vez que la vi tenía la nariz roja, pero espero que eso no le ocurra a diario.

—¡Oh, no!, debió tratarse de algo meramente accidental. Por lo general, goza de excelente salud y de toda su belleza desde el día de San Miguel.

—Le enviaría un abrigo y un sombrero nuevos si no pensara que ello la incitaría a salir con esta ventisca helada que estropearía su tez.[3]

De esta manera, sir Walter se persuade de que un regalo aparentemente generoso de su parte a su hija se haría, en efecto, en detrimento del interés de esta última. El efecto causal al que recurre es el de la vicisitud moral: más que proteger a su hija del mal tiempo, el abrigo y el sombrero la incitarían a exponerse a él. La verdadera generosidad consistiría así en no dar nada, actitud paternalista que en su caso enmascara un egocentrismo fundamental. Este razonamiento debe supuestamente satisfacer no sólo al propio sir Walter sino a las personas ante las cuales lo expone. De manera semejante, los padres que rechazan acudir en auxilio de sus hijos necesitados pueden justificarse arguyendo el riesgo moral que resultaría de una situación en la que los hijos podrían contar siempre con sus padres para que los sacaran de apuros. “Por su propio bien no les damos dinero.” El rechazo de los países industrializados a auxiliar a los países pobres se justifica en los mismos términos.

[3] Jane Austen, *op. cit.*, cap. 15.

Estos ejemplos sugieren algunas ideas más generales. Un agente que trata de justificar su conducta interesada con móviles desinteresados dispone de *dos grados de libertad*. Por una parte, existe un gran número de concepciones del desinterés, ya sea la equidad, el utilitarismo u otra. Por otra parte, una determinada acción es susceptible de tener un gran número de efectos causales posibles e incluso plausibles, ambigüedad que atestiguan numerosos proverbios.[4] Al jugar con la multiplicidad de principios normativos y de encadenamientos causales posibles, el agente a menudo tendrá la posibilidad de mostrar su acción con una envoltura favorable.

Sin embargo, estos mecanismos están sujetos a dos exigencias que dificultan su aplicación. Por un lado, hay una *exigencia de coherencia*: una vez que el agente ha adoptado un cierto principio normativo o determinada teoría causal, no puede abandonarlas incluso cuando ya no le permitan satisfacer sus deseos. Al haber adoptado un principio de equidad para justificar mis poco generosas contribuciones, estoy obligado a conservarlo si los demás comienzan a dar mucho, so pena de aparecer ante mis propios ojos como motivado únicamente por mi interés, apariencia que yo deseaba precisamente evitar. Es más difícil entrar por mala fe en un estado que salir de él con el mismo mecanismo.

Existe además la que puede llamarse *exigencia de imperfección*, debida al hecho de que no es necesario que la coincidencia entre la motivación profesada y el deseo no sea demasiado visible. Con objeto de esconder, a uno y otro públicos, externo o interno, las verdaderas motivaciones interesadas, a menudo es necesario ir en cierta medida en contra del interés propio. Para ilustrar esta proposición, me gustaría presentar un ejemplo medio histórico, medio hipotético, cuya función es únicamente explorar el modo de operación de esta exigencia.

En las fases iniciales de las democracias occidentales, los ricos siempre trataron de excluir del voto a los pobres, temiendo la expropiación política de sus fortunas. Con el fin de justificar con razonamientos desinteresados su monopolio del derecho al voto, se dijo a menudo que estaba realmente en el interés *de los pobres* no tener acceso a él. Por una parte, estos últimos corrían el riesgo de "matar la gallina de los huevos de oro" con medidas confiscatorias. Por la

[4] Véase mi libro *Proverbes, maximes, émotions*, 2003.

otra, serían susceptibles de vender sus votos a los ricos, cuyo poder político se vería así multiplicado. Ahora bien, ambas justificaciones no sólo son incompatibles entre sí sino que resultan de un oportunismo demasiado evidente. Con objeto de pulir las aristas, al padrón electoral lo puede sustituir el criterio de cualquier propiedad inmueble o incluso el criterio de un nivel de estudios elevado. Para justificar el primero, se afirma que solo la propiedad inmobiliaria aporta un horizonte temporal extenso que se requiere para el desinterés. Para justificar el segundo, se afirma que únicamente los ciudadanos ilustrados son capaces de discernir los medios para alcanzar el interés público. La correlación de cada uno de ambos criterios con la riqueza es fuerte, y sin embargo imperfecta, lo que tiene como efecto mitigar la sospecha de oportunismo.

En las observaciones que acabo de hacer traté de mostrar que la plasticidad y la maleabilidad de nuestros móviles y de nuestras creencias a veces nos permiten escapar al arbitraje entre metas parcialmente incompatibles. En otros casos, que sin duda son los más numerosos, un arbitraje es necesario. Comencemos estudiando el arbitraje entre el interés y el afán externo del desinterés, para considerar después las elecciones que implican también el afán interno.

Cabe recordar la observación de Holbach: "Llamamos desinteresado a cualquier hombre para quien el interés de su gloria es más importante que el de la fortuna". La formulación es evidentemente inexacta, ya que parece implicar una voluntad, por parte del individuo desinteresado, de sacrificar *toda* su fortuna en el altar de la gloria. Aunque sin duda esto puede llegar a ocurrir, el caso más frecuente es el de la persona que está dispuesta a sacrificar una parte de su fortuna por amor a la gloria. Como ejemplo de esta actitud, cité el rechazo de Necker a recibir una remuneración por sus servicios de ministro. Si bien donaba su trabajo al Estado para recibir como recompensa la adulación pública, se guardó la mayor parte de su fortuna. Indudablemente, habría podido construirse una gloria aún mayor de haber sacrificado toda su fortuna, pero ése no le pareció el arbitraje óptimo, Una observación semejante se aplica a los donativos filantrópicos en el mundo contemporáneo.

El arbitraje entre el interés y el afán externo del desinterés requiere, forzosamente, un disimulo. Las alabanzas y la aprobación de un acto generoso presuponen, por parte del público, la creencia en que el móvil del acto fue un afán desinteresado y no el afán del desinte-

rés. Por ello, es imperativo ocultar este último, ya que la exhibición pública del deseo de aprobación sería contraria al objetivo buscado. Desear alabanzas por un acto motivado únicamente por el deseo de alabanzas es un proyecto incoherente si se exhibe a plena luz del día.

No obstante, conviene matizar y hacer distinciones. El deseo de la aprobación del prójimo, lo que Arthur Lovejoy llamó *approbativeness*, no es intrínsecamente incoherente, incluso al ser exhibido a plena luz del día. Es cierto, sin duda, que en nuestras sociedades modernas existe una norma social que desalienta la exhibición abierta de este deseo y que alienta la modestia, pero en otras sociedades ocurren cosas diferentes. Según Aristóteles:

> Se puede, en efecto, desear un honor de la manera en que se debe, o más de lo que se debe, o menos de lo que se debe; y al hombre con deseos excesivos se le llama ambicioso; al hombre con deseos insuficientes, hombre sin ambición; mientras que aquel que se halla en la posición intermedia no ha recibido denominación.[5]

Entre los antiguos griegos, las normas sociales alentaban, entonces, hasta cierto punto, la expresión abierta del deseo de aprobación. Según Lovejoy, es una actitud más sana que la norma moderna, la cual, con su condena del deseo de aprobación engendra una "vasta hipocresía". De hecho, sugiere, "la desaprobación del deseo de aprobación debe ser, a su vez, desaprobada".[6]

Este razonamiento presupone, no obstante, que el deseo de aprobación no sea el *único* móvil de la acción. Resulta totalmente coherente querer hacer el bien por amor al bien y al mismo tiempo esperar y recibir con placer las alabanzas de los demás. La paradoja surge solamente cuando las alabanzas, en vez de ser un subproducto anticipado y bienvenido de la acción, se transforman en el móvil. Se habrá reconocido aquí la doctrina del doble efecto.

Por ello, vemos que Proust sólo tiene razón a medias cuando escribe:

> Cada artista parece así como el ciudadano de una patria desconocida, olvidada por él [...] De esa patria perdida los músicos no se acuerdan pero cada

[5] Aristóteles, *Éthique à Nicomaque*, 1107 b, 1990, p. 110.
[6] Arthur O. Lovejoy, *Reflections on human nature*, 1961, pp. 97-98.

uno está siempre en sintonía, en un cierto unísono con ella; delira de alegría cuando canta según su patria, a veces la traiciona por amor a la gloria, pero entonces [I] al buscar la gloria la evita y [II] sólo la encuentra cuando la desdeña.[7]

Con Lovejoy y Aristóteles, podemos rechazar la segunda proposición a la vez que aceptamos la primera.

Para resumir, el deseo de aprobación externa es compatible con la aprobación efectiva si una de las dos condiciones siguientes se cumple. Sea que la persona hace el bien únicamente para obtener alabanzas del prójimo, y le oculta el motivo, o bien que expresa abiertamente su deseo de alabanzas, al mismo tiempo que hace el bien por amor al bien. Veremos, no obstante, que las cosas son un poco más complejas.

Me ocupo ahora del deseo de aplauso del público interno y del arbitraje entre ese deseo y otros móviles. Le recuerdo que por el momento supongo que éstos no incluyen un verdadero afán desinteresado. Consideremos desde esta perspectiva las donaciones filantrópicas anónimas. El donador sacrifica una parte de su interés material y renuncia al aplauso del público externo porque ese sacrificio y esa renuncia activan un aplauso del público interno que los compensa con creces.

Como lo sugerí en un capítulo precedente, Montaigne y Pascal están equivocados cuando ven un signo infalible de virtud en la voluntad de ocultar las buenas acciones. Sería mejor decir que una persona motivada por un afán desinteresado *no tiene ninguna razón ni de esconder ni de exhibir* su desinterés. Se preocupa por los otros como objetos de su beneficencia y no como observadores de la misma.

Recuerdo también el experimento de Palfrey y Prisbrey acerca de los bienes públicos. En este experimento, sometido a las condiciones de anonimato, sólo están en juego el interés y el afán interno del desinterés. En efecto, para los autores el único arbitraje observado se encuentra entre el costo para el individuo de su contribución al bien público y la satisfacción íntima que obtiene de su generosidad. Los autores no registran ningún arbitraje entre el costo de la contribución y el beneficio que ésta produce para *los otros*. Dicho de otra manera, lo que llamé efecto Valmont domina el altruismo propiamente dicho.

[7] M. Proust, *La prisonnière*, *op. cit.*, p. 761.

De manera general, estas observaciones se hallan plenamente en la trayectoria de las máximas de La Rochefoucauld y de Nietzsche que cité en el capítulo 1. Ahora bien, como lo señalé en varias ocasiones, los actos realizados con el solo fin de la autosatisfacción no admiten la conciencia de ese móvil. Necesariamente requieren, entonces, el autoengaño: la creencia consciente de actuar por amor al bien unida a las operaciones inconscientes del amor propio.

Conviene, por ello, rechazar sin rodeos la explicación del "voto sociotrópico" que ofrece Bryan Caplan (capítulo 8). Como ya vimos, los politólogos están de acuerdo en pensar que los electores votan en función de sus percepciones del interés general más que siguiendo su interés privado.[8] De este modo, incluso los electores ricos a menudo votan por los candidatos que proponen cobrar impuestos a los ricos con fines redistributivos. Pero, insiste Caplan, ese voto no conlleva más que una dosis ínfima de desinterés. Podríamos imaginar a un elector rico, consciente de que es *su* voto el que va a inclinar la balanza a favor de la redistribución, y cuyo voto sería en efecto la prueba de una disposición desinteresada, auténtica y fuerte, pero ese caso nunca ha sido observado. El sacrificio del elector rico iguala el aumento de impuestos que padecerá si su candidato resulta electo, multiplicado por la probabilidad de que su voto sea decisivo. Como esta probabilidad es extremadamente débil, la pérdida que debe considerarse es del orden de algunos centavos. Dicho de otra manera, el elector rico puede comprarse un altruismo barato: "*El altruismo y la moralidad son bienes de consumo semejantes a cualquier otro bien,* de manera que hay que creer que las personas van a comprar más altruismo cuando el precio está bajo".[9] Ahora bien, la expresión que subrayé es de una falsedad evidente. Cuando me compro una cerveza, estoy consciente de que lo hago para calmar mi sed. Si doy a los pobres, es imposible –*conceptualmente* imposible– que yo esté consciente de que lo hago con el fin de realzar la imagen de mí mismo.

Me gustaría ahora insistir en esta problemática en una perspectiva más amplia. Consideremos a una persona que dona a las buenas obras

[8] Según Caplan, estas percepciones en general son irracionales; un ejemplo de ello es el rechazo del elector promedio a creer en los beneficios del libre mercado. Como mi atención aquí se centra en el desinterés y no en la irracionalidad, dejo de lado esta parte de su análisis.

[9] B. Caplan, *op. cit.*, p. 150. Las cursivas son mías.

con objeto de crear o reforzar una imagen altruista de sí misma. La acción de donar es elegida por su *valor diagnóstico*: "Si me veo donando, llego a la conclusión de que tengo una disposición desinteresada. Como me interesa mucho llegar a esta conclusión, decido donar".

La elección de una acción por su valor diagnóstico también se observa en otros terrenos. Así, la teoría calvinista de la elección afirma que el hecho mismo de unirse a la comunidad de creyentes es una prueba diagnóstica de que uno ha sido elegido. Una circular inglesa de 1770 que invita a una reunión religiosa es absolutamente explícita a este respecto: "Cada alma que viene a Jesucristo para ser salvada [...] es alentada a hacerlo [...] El alma que viene no debe temer no ser elegida, ya que sólo éstas estarían dispuestas a venir".[10] Dicho de otra manera: "Si me observo viniendo a la reunión, debo concluir que estoy entre los elegidos. Como me interesa mucho llegar a esta conclusión, decido venir".

En un trabajo que cité en el capítulo 8, Georges Quattrone y Amos Tversky demostraron que el mismo mecanismo se encuentra en juego en los diagnósticos médicos. Se pide a todos los sujetos presentes que mantengan las manos en agua helada hasta que ya no aguanten. Se les pide luego que hagan un minuto de ejercicio físico. Después se les explica que el tiempo que duren poniendo la mano en agua helada después de haber hecho ejercicios es un signo diagnóstico de determinado tipo de corazón. Se informa a la mitad de los sujetos que las personas que tienen un corazón de esta clase tienen en general una vida más larga que el promedio, y a la otra mitad se le informa que predice una esperanza de vida más corta. Por último, se pide a todos los sujetos que metan de nuevo las manos en agua helada hasta que ya no aguanten. Los sujetos para los cuales la tolerancia al agua helada está ligada a una vida más larga mantienen las manos sumergidas más tiempo que la primera vez, mientras que en los otros sujetos ocurre lo inverso. Dicho de otra manera: "Si me observo manteniendo las manos en el agua helada mucho tiempo (poco tiempo), debo concluir que viviré muchos años. Como me interesa mucho llegar a esta conclusión, decido mantener las manos en el agua mucho tiempo (poco tiempo)."

En los tres casos, parece tratarse de un autoengaño, ya que, si fuera de otra manera, "¿cómo un actor racional [podría] sacar una

[10] Citada por E. Thompson, *The making of the English working class*, 1969, p. 40.

conclusión favorable de su comportamiento cuando dicho comportamiento fue elegido con objeto de permitir ese diagnóstico?”[11] Para retomar una metáfora que ya he utilizado, sería como si yo pagara a alguien para alabarme, no ante un tercero sino ante mí mismo.

Es conveniente, no obstante, mencionar algunos trabajos recientes según los cuales la conciencia de realizar una acción por su valor diagnóstico no implica necesariamente la incoherencia del proyecto.[12] Sin entrar en detalles, que son bastante técnicos, expondré sólo lo esencial del razonamiento. A menudo ignoramos cuáles son nuestras verdaderas disposiciones. En nuestra condición de vida normal, frecuentemente nos resulta imposible saber cómo actuaríamos en circunstancias diferentes. ¿Poseo la tolerancia al dolor que se requiere para ganar el Tour de Francia, lograr el ascenso al Monte Blanco, resistir la tortura o mantener mucho tiempo las manos en agua helada? ¿Tengo la perseverancia, la *Sitzfleisch*, como dicen los alemanes, para llevar a su término una obra de largo aliento? ¿Acaso soy capaz de tener comportamientos desinteresados o de compasión y de piedad hacia aquellos menos afortunados que yo?

Supongamos que sea una realidad científica, conocida por todos, que mientras más tiempo se puedan mantener las manos en agua helada mayor será la esperanza de vida. La ciencia, supongámoslo, ha identificado una causa fisiológica, sujeta a continuas variaciones pero discernible solamente *post mortem*, que afecta a la vez la tolerancia al agua fría y la esperanza de vida. Como vimos, este saber crea una incitación a mantener las manos sumergidas en agua más tiempo de lo que ocurriría en otras circunstancias. Ahora bien, el deseo de creer en la longevidad no es el único determinante del tiempo durante el cual se mantienen las manos en el agua, ya que la causa subyacente también contribuye. Los individuos situados en la parte baja de la escala continua *nunca* serían capaces, incluso haciendo un esfuerzo máximo, de mantener las manos en el agua tanto tiempo como aquellos que se sitúan en el otro extremo. Así, el resultado de tolerancia observado posee un verdadero valor de información, incluso si lo indujo el deseo de alcanzar un resultado más elevado.

[11] G. Quattrone y A. Tversky, art. cit., p. 239.

[12] Ronit Bodner y Drazan Prelec, “Self-signaling and diagnostic utility in everyday decision making”; D. Prelec y R. Bodner, “Self-signaling and self-control”, 2003.

Un individuo racional bajaría puntos a su actuación en el test, en el sentido de que al evaluar su esperanza de vida no tomaría en cuenta su "sobreactuación", es decir, la diferencia entre el resultado observado y el resultado que habría obtenido de no haber estado motivado para mejorarlo. Si toma el resultado al pie de la letra, sin descontar, es víctima –y agente– del autoengaño.

Para los asuntos que nos interesan aquí es importante subrayar que el esfuerzo plenamente consciente y rebuscado de realizar un acto diagnóstico por su valor diagnóstico no siempre es un proyecto incoherente. El mismo razonamiento se aplica a las acciones motivadas por el afán interno del desinterés. También ahí los donativos filantrópicos y los actos caritativos están determinados a la vez por la disposición altruista subyacente *y* por el afán interno del desinterés. Aunque sin duda no somos suficientemente transparentes para nosotros mismos como para desentrañar con precisión estos dos móviles, al menos podemos, en ciertas situaciones, desechar uno de ellos. La acción de donar cinco pesos a un menesteroso que vive en la calle no constituye una prueba de nuestro altruismo ya que se explica plenamente por un afán mínimo del desinterés.

Cabe agregar que la analogía entre la tolerancia al agua helada y las donaciones filantrópicas está lejos de ser perfecta, pues en el primer caso la acción está sometida a presiones objetivas que no tienen equivalente en el segundo. Un altruismo fuerte que va a la par de una ausencia de afán interno del desinterés puede inducir la misma acción que un egocentrismo total con un fuerte componente de afán interno del desinterés. En el juego intrapersonal, se puede obtener de este modo lo que los economistas llaman un "equilibrio que combina" o *pooling equilibrium.* Los "tipos buenos" y los "tipos malos" convergen hacia el mismo comportamiento. Con un afán interno débil, se puede obtener un "equilibrio que separa" o *separating equilibrium,* ya que un verdadero altruista debería estar dispuesto a dar un donativo importante.

Por lo demás, las mismas conclusiones se verifican en la relación entre el altruismo y el afán *externo* del desinterés. Si el público está consciente del deseo del agente de tener una reputación de desinteresado, va a descontar en parte o en su totalidad los comportamientos desinteresados; en parte si el afán externo es débil; en su totalidad si es fuerte. Si el público ignora el afán externo del desinterés del dinero, le atribuirá más altruismo del que merece. El disimulo y el

autoengaño producen el mismo efecto, a saber: una sobreestimación del afán desinteresado.

El punto débil de estos razonamientos es evidentemente la dificultad o la imposibilidad, para el propio agente o para su público, de evaluar la *fuerza* de su afán de desinterés. A manera de hipótesis, el agente es incapaz de tener un conocimiento directo de la fuerza de su afán desinteresado. ¿Cómo se puede suponer que sea capaz de tener tal conocimiento de la fuerza de su afán de desinterés? La misma observación se aplica al público que trata de desentrañar sus móviles. Habría que suponer que el altruismo en cierto modo esté más escondido que el orgullo o la vanidad, lo que no es para nada evidente ya que el orgullo y la vanidad tratan siempre de ocultarse, mientras que el altruismo no tiene más razones para esconderse que para exhibirse.

El interés de la teoría, entonces, es sobre todo conceptual. El hecho –observado o supuesto– de que una acción dada esté motivada por un afán de desinterés no excluye que también pueda reflejar, en parte, un afán desinteresado. Si tuviéramos manera de medir la fuerza del afán de desinterés y ésta resultara ser relativamente débil, podríamos deducir, a partir de las acciones del agente inspiradas por este afán, la fuerza de su afán desinteresado.

Se impone una última observación sobre este asunto. He señalado en varias ocasiones que se puede desear tener una buena reputación entre los otros ya sea por su valor intrínseco o por su utilidad instrumental. Las mismas razones son susceptibles de inducir un deseo de gozar de buena reputación ante uno mismo. Hasta aquí me he ocupado únicamente del valor intrínseco de la reputación para uno mismo. Ahora bien, existen también casos en los que busco construirme una buena imagen de mí mismo por razones instrumentales. Como ha explicado George Ainslie en numerosos trabajos,[13] un agente puede comportarse de manera desinteresada con el fin de crear un precedente para sí mismo.

Supongamos en efecto que yo esté sujeto a la debilidad de la voluntad, en el sentido de dejar siempre para mañana la realización de mi buena intención de dar parte de mi salario a los pobres. Un día, sin embargo, me digo: ¿por qué mañana será diferente a hoy? Si busco mi interés hoy, haré lo mismo mañana puesto que seré la mis-

[13] Véase, en especial, George Ainslie, *Picoeconomics*, 1992.

ma persona. Inversamente, si logro arrancarme de mi interés hoy, ello demuestra que seré capaz de hacerlo mañana. En este razonamiento casi mágico, la imagen de uno como persona desinteresada sirve de premisa causal para engendrar el deseado comportamiento desinteresado.[14]

Al llegar al final de este libro, repito una vez más las principales motivaciones abordadas en esta conclusión y, por cierto, de manera menos explícita, en todo el libro: el interés, el afán desinteresado, el afán externo del desinterés, el afán interno del desinterés. Recuerdo igualmente la definición de la actitud *egocéntrica*, que comprende la primera, la tercera y la cuarta de estas motivaciones, excluyendo la segunda. El egocéntrico se parece al egoísta en que no se preocupa del bienestar del otro, y que se distingue por el hecho de no reconocerlo.

El egoísta completo existe sin duda. Como vimos, es capaz de tener comportamientos desinteresados cuando considera que éstos sirven a sus intereses. Ahora bien, según los razonamientos que acabo de desarrollar, esos comportamientos presuponen la existencia, en la sociedad en que se desenvuelve, de personas realmente desinteresadas. Así, la hipótesis de una hipocresía instrumental universal que propone La Rochefoucauld es incoherente: "En todas las profesiones todo el mundo adopta un semblante y una apariencia exterior para parecer lo que quiere que la gente crea. Se puede decir así que el mundo se compone de puros semblantes" (máxima 256). El comentario que madame de Schoenberg hizo de esta máxima es enteramente apropiado: "Que al final *todo* se haga para parecer honesto en vez de serlo es [...] bastante extraño".[15]

Si los comportamientos desinteresados que observamos todos los días son a tal grado incompatibles con el egoísmo universal, falta saber si el egoísmo es común o excepcional. Como lo han mostrado los economistas, a veces basta con un pequeño número de altruistas (o una tenue probabilidad de que un compañero sea altruista) para incitar a los demás a imitarlos.[16] Sobre este punto, no obstante, podemos recurrir a los datos experimentales. En el juego del dictador, por ejemplo, los individuos ofrecen en promedio 20% de su dotación

[14] Sobre este asunto, remito a mi librito *Agir contre soi*, 2006.

[15] La Rochefoucauld, *Maximes*, *op. cit.*, p. 566. Las cursivas son mías.

[16] D. Kreps *et al.*, "Rational cooperation in the finitely repeated prisoners' dilemma", 1982; D. Kreps y R. Wilson, "Reputation and imperfect information", art. cit.

a su compañero, sin que nada los obligue. Además, la importancia de las contribuciones anónimas a las obras de caridad así como las donaciones de sangre y el hecho de votar en las elecciones nacionales indican la inadecuación de la hipótesis egoísta.

El egocéntrico completo es sin duda un tipo más común que el egoísta completo. Con un razonamiento semejante al que acabo de presentar con respecto al egoísmo, la hipótesis de una sociedad que no estuviera compuesta más que por egocéntricos es sin embargo incoherente. Los afanes interno y externo del desinterés mantienen una relación parasitaria con el afán desinteresado, y no sólo porque este último forme parte de su definición. Además, la importancia de los actos anónimos que acabo de mencionar nos permite limitar el papel del afán externo del desinterés.

No ocurre lo mismo con el afán interno. Como vimos en el capítulo 1, Kant afirma que en relación con un determinado comportamiento desinteresado nunca será posible zanjar entre la hipótesis del afán desinteresado y del afán de desinterés. Si el amor propio que subyace al afán interno del desinterés es lo suficientemente fuerte, el comportamiento altruista será, efectivamente, un *pooling equilibrium*. Como traté de explicar, en principio podríamos identificar el verdadero móvil si pudiéramos medir la fuerza del afán del desinterés y si éste resultara débil. Ahora bien, dicho afán es imperceptible. De hecho, tengo buenas razones egocéntricas para minimizar su importancia, ya que *mientras más débil es ese afán más mi comportamiento desinteresado es testimonio de un afán desinteresado*. Como lo observa Nicole, "por amor propio se puede desear verse liberado de amor propio, al igual que se puede desear humildad por orgullo".[17]

Se corre el riesgo de caer en la sospecha permanente en relación con uno mismo. En la tradición de Paul Ricœur, la hermenéutica de la sospecha, de la que me ocupé en el capítulo 1, se aplica sobre todo a las motivaciones del otro. Cuando el sujeto y el objeto de la sospecha coinciden, el individuo queda atrapado en un torbellino vertiginoso. ¿Acaso el hecho de sospechar de uno mismo no muestra que la sospecha no tiene fundamento? Pero si tal fuera el caso, ¿uno no tiene una razón egocéntrica para sospechar de sí mismo, lo que de hecho proporciona un fundamento?

[17] Pierre Nicole, *Essais de morale*, 1857, p. 247.

Si él se enaltece, yo lo disminuyo.
Si él se disminuye, yo lo enaltezco
y lo contradigo siempre
hasta que entienda
que es un monstruo incomprensible.[18]

Ahora bien, disminuirse *para* enaltecerse, el orgullo de la humildad, es diferente de disminuirse sin segundas intenciones que pondera Pascal. Es porque no podemos no tener segundas intenciones por lo que sospechar de sí mismo es inevitable.

Para terminar, consideremos el patriotismo en la guerra comenzando por La Rochefoucauld, quien poseía un conocimiento íntimo de los asuntos militares. Su experiencia se resume así:

Los hay que están satisfechos cuando han cumplido con los honores del mundo, y que más allá poco hacen [...] No se ve al hombre que haga todo lo que sería capaz de hacer en una oportunidad si se le asegurara que no se repetirá. De tal suerte, es visible que el temor a la muerte despoja un tanto al valor (máxima 215).

La mayoría de los hombres se exponen bastante en la guerra para salvar su honor. Pero pocos quieren exponerse siempre todo lo necesario para coadyuvar al éxito del propósito por el cual se exponen (máxima 219).

Uno no quiere perder la vida, y quiere adquirir la gloria; esto hace que los valientes tengan más destreza y espíritu para evitar la muerte que un trapacero para conservar sus bienes (máxima 221).

Imaginemos, no obstante, un atacante suicida que fuera patriota, ateo, de temperamento no suicida, con condiciones de vida satisfactorias, que no estuviera abrigado por una organización y que se hiciera detonar en el anonimato. Aunque se trata de un caso hipotético, es posible citar ejemplos reales que se le aproximan. Por hipótesis, se puede descartar que el atacante esté motivado por el interés o el afán externo del desinterés, puesto que no busca ni la salvación ni la gloria póstuma. Tampoco me parece plausible que se quite la vida por la satisfacción momentánea del amor propio.

Admitamos que nunca se pudiera excluir rigurosamente la explicación del amor propio. Es concebible, en efecto, que en el arbitraje

[18] Pascal, *op. cit.*, pensamiento 163.

mental del atacante suicida un instante de satisfacción íntima compense la pérdida de toda una vida. Ahora bien, en comparación con esta interpretación forzada, la hipótesis del desinterés presta una inteligibilidad inmediata al sacrificio de sí. Si La Rochefoucauld no lo menciona es porque, a pesar de ir más allá de la hipótesis simplista del egoísmo, se detiene en la del egocentrismo.

BIBLIOGRAFÍA

ABREU, Dilip, "On the theory of infinitely repeated games with discounting", *Econometrica*, 56 (1988), pp. 383-396.

AINSLIE, George, *Picoeconomics*, Cambridge (RU)/Nueva York, Cambridge University Press, 1992.

AKERLOF, George A., "The economics of caste and of the rat race and other woeful tales", *Quarterly Journal of Economics*, 90 (1976), pp. 599-617.

ALEXANDER, Richard, *The biology of moral systems*, Nueva York, Aldine de Gruyter,1987.

ANDREONI, James, "Cooperation in public-goods experiments: Kindness or confusion?", *American Economic Review*, 85 (1995), pp. 891-904.

____, "Philanthropy", en Serge-Christophe KOLM y Jean MERCIER YTHIER (eds.), *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity*, Amsterdam, North-Holland, 2006.

ARISTÓTELES, *Ethique à Nicomaque*, traducción de Jules Tricot, 1107 b, París, Vrin, 1990.

____, *Les politiques,* traducción de Pierre Pellegrin, París, Garnier Flammarion, 1993.

AUSTEN, Jane, *Persuasion,* traducción de André Belamich, París, 10/18, 1980.

AUTUME, Antoine d' y Jean CARTELIER (eds.), *L'économie devient-elle une science dure?,* París, *Economica*, 1995.

AZAM, Jean-Paul, "Suicide-bombing as intergenerational investment", *Public Choice*, 122 (2005), pp. 177-198.

BABCOCK, Linda *et al.*, "Biased judgments of fairness in bargaining", *American Economic Review*, 85 (1995), pp. 1337-1343.

____ y LOEWENSTEIN, George, "Explaining bargaining impasse: The role of self-serving bias", *Journal of Economic Perspectives,* 11 (1997), pp. 109-126.

____, WANG, Xianghong, y LOEWENSTEIN, George, "Choosing the wrong pond: Social comparisons in negotiations that reflect a self-serving bias", *Quarterly Journal of Economics,* 111 (1992), pp. 1-20.

BABELON, Jean-Pierre, *Henri IV,* París, Fayard, 1984.

BAILLY, Jean-Sylvain, *Mémoires d'un temoin de la Révolution,* t. III, París, 1804.

BARRY, Brian, *Justice as Impartiality,* Oxford University Press, 1995.

BEARD, Charles A., *An Economic Interpretation of the Constitution of the United States,* Nueva York, The Free Press, 1986.

BECKER, Gary, *Accounting for Tastes,* Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1996.

BEEMAN, Richard, BOTEIN, Stephen y CARTER II, Edward C. (ed.), *Beyond Confederation : Origins of the Constitution and American National Identity,* Chapel Hill NC, University of North Carolina Press, 1987.

BENICHOU, Paul, *Morales du grand siècle,* París, Gallimard, 1948. BENTHAM, Jeremy, "Conduite à tenir par le roi", in *Rights,*

REPRESENTATION AND REFORM (que forma parte de los *Collected Works of Jeremy Bentham),* Oxford/Nueva York, Clarendon Press/Oxford University Press, 2002.

BERNHEIM, Douglas B., SHLEIFER, Andrei, y SUMMERS, Lawrence H., "The strategic bequest motive», *Journal of Political Economy,* 93 (1985), pp. 1045-1076.

BIGGS, Michael, "Dying without killing: Self-immolations 1963-2002", *en* Diego GAMBETTA (ed.), *Making Sense of Suicide Missions,* ed. revue, Oxford/ Nueva York, Oxford University Press, 2005.

BILODEAU, Marc, y STEINBERG, Richard, "Donative nonprofit organizations,", en S.-C. KOLM y J. MERCIER YTHIER (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity,* Amsterdam, North-Holland, 2006.

BLAIS, André, *To Vote or not to Vote : The Merits and Limits of Rational Choice Theory,* University of Pittsburgh Press, 2000.

BLANCHET, Didier, y FLEURHAEY, Marc, "Selfishness, altruism and normative principles in the economic analysis of social transfers", en S.-C. KOLM y J. MERCIER YTHIER (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity,* Amsterdam, North-Holland, 2006.

BLIN, Georges, *Stendhal et les Problèmes de la personnalité,* París, Jose Corti, 2001.

BODNER, Ronit, y PRELEC, Drazan, "Self-signaling and diagnostic utility in everyday decision making", en Isabelle BROCAS y Juan D. CARILLO (ed.), *The Psychology of Economic Decisions,* t. I, Oxford University Press, 2003, pp. 105-123.

BORDA, Jean-Charles de, *Mémoire sur les élections au scrutin,* Histoire de l'Académie Royale des Sciences, année 1781, París, 1784.

BÖS, Dieter, y TILLMAN, Georg, "An «envy tax»", *Public Finance/Finances publiques,* 40 (1985), pp. 35-63.

BOURDIEU, Pierre, "Le sentiment d'honneur dans la societe kabyle", en *Esquisse d'une théorie de la pratique,* París, Droz, 1972.

____, "Un acte désintéressé est-il possible?", en *Raisons pratiques,* París, Ed. du Seuil, 1994.

BRODSKY, David M., y THOMPSON, Edward, "Ethos, public choice, and referendum voting", *Social Science Quarterly,* 74 (1993), pp. 286-299.

BRYM, Robert J., y ARAJ, Bader, "Suicide bombing as strategy and interaction: The case of the second lntifada", *Social Forces,* 84 (2006), pp. 1965-1982.

CAHUC, Pierre, y CARCILLO, Stéphane, "Que peut-on attendre de I'interdiction de licencier pour améliorer la compétitivité des entreprises?", *Revue economique,* 58 (2007), pp. 221-246.

CALABRESI, Guido, y BOBBIT, Philip, *Tragic Choices,* Nueva York, Norton, 1978.

CAMERER, Colin, *Behavioral Game Theory,* Nueva York, Russell Sage, 2003.

CAPLAN, Bryan, *The Myth of the Rational Voter,* Princeton University Press, 2007.

CHODERLOS DE LACLOS, Pierre-Ambroise-François, *Œuvres complètes,* París, Gallimard, col. "Bibliothèque de la Pléiade", 1979.

CIGNO, Alessandro, "The political economy of intergenerational cooperation", en S.-C. KOLM y J. MERCIER YTHIER (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity,* Amsterdam, North-Holland, 2006.

COHEN, Gerald Allan, "Marx's dialectic of labor", *Philosophy and Public Affairs,* 3 (1974), pp. 235-261.

COUCH, Kenneth A., DALY, Mary C., y WOLF, Douglas A., "Time? Money? Both? The allocation of resources to older parents parents", *Demography,* 36 (1999), pp. 219-232.

CROUZET, Denis, *Les Guerriers de Dieu,* Seyssel, Champ Vallon, 1990.

DENBOER, Gordon (ed.), *Documentary History of the First Federal Elections 1788-1790,* t. II, Madison Wisconsin, University of Wisconsin Press,1984.

DESCARTES, René, *Les Principes de la philosophie,* en *Œuvres philosophiques,* t. III, París, Classiques Garnier, 1989.

____, *Les Passions de l'âme,* en *ibid.*

____, *Lettres,* en *ibid.*

DOGANIS, Carine, *Aux origines de la corruption: Démocratie et délation en Grèce ancienne,* París, Presses Universitaires de France, 2007.

DONNE, John, *Méditations en temps de crise,* traducción de Franck Lemonde, París, Rivages Poche, 2002.

DONNELLAN, Brendan, "Nietszche and La Rochefoucauld ", *German Quarterly,* 52 (1979), pp. 303-318.

DORIS, John Michael, *Lack of Character;* Cambridge University Press, 2002.

DOURNON, Jean-Yves, *Le Dictionnaire des proverbes et dictons de France,* París, Hachette, 1993.

DOWNS, Anthony, *An Economic Theory of Democracy,* 1957, Addison Wesley, 1997.

DROZ, Joseph, *Histoire du règne de Louis XVI,* París, Renouard, 1860.

DUFWENBERG, Martin, y GNEEZY, Uri, "Measuring beliefs in an experimental lost wallet game ", *Games and Economic Behavior,* 30 (2000), pp. 163-182.

DUMONT, Étienne, *Souvenirs sur Mirabeau,* Londres, Bull, 1832.

DUPIN (alias ERMENONVILLE), Gustave, *Monsieur Poincaré et la Guerre de 1914,* París, Librairie du travail, 1935.

DURKHEIM, Émile, *Le Suicide,* París, Presses Universitaires de France, 1960.

EGRET, Jean, *Les Derniers États de Dauphiné,* Grenoble, B. Arthaud, 1942.

____, *La Révolution des notables,* París, Armand Colin, 1950.

____, *Necker,* París, Champion, 1975.

ELSTER, Jon, *Le Laboureur et ses enfants,* París, Éd. de Minuit, 1987.

____, *The Cement of Society,* Cambridge (Reino Unido)/Nueva York, Cambridge University Press, 1989.

____, *Karl Marx. Une interprétation analytique,* París, Presses Universitaires de France, 1989.

___, *Psychologie politique,* París, Éd. de Minuit, 1992.
___, *Local Justice,* Nueva York, Russell, Sage, 1992.
___, y Nicolas HERPIN (ed.), *L'Éthique des choix médicaux,* Arles, Actes Sud, 1992.
___, "Ethical individualism and presentism", *The Monist,* 76 (1993), pp. 333-348.
___, "Argumenter et négocier dans deux assemblées constituantes", *Revue française de science politique,* 44 (1994), p. 187-256.
___, *Proverbes, Maximes, Émotions,* París, Presses Universitaires de France, 2003.
___, *Closing the Books,* Cambridge (Reino Unido)/Nueva York, Cambridge University Press, 2004.
___, "L'usage stratégique de l'argumentation", *Negotiations,* 2 (2005), pp. 59-82.
___, "Fehr on altruism, emotions, and norms", *Analyse und Kritik,* 27 (2005), pp. 188-196.
___, "Constituent legislatures", en Richard W. BAUMAN y Tsvi KAHANA (ed.), *The Least Examined Branch,* Cambridge University Press, 2006.
___, *Agir contre soi,* París, Odile Jacob, 2007.
___, "Redemption for wrongdoing", *Journal of Conflict Resolution,* 50 (2006), pp. 324-338.
___,"Altruistic behavior and altruistic motivations", en S.-C. KOLM y J. MERCIER YTHIER (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity,* Amsterdam, North-Holland, 2006.
___, *Alexis de Tocqueville. The First Social Scientist,* Cambridge University Press, 2009.
ENSMINGER, Jean E., "Experimental economics in the bush", *Engineering & Science,* 45 (2002), pp. 6-16.
FARRAND, Max (ed.), *Records of the Federal Convention,* New Haven, Connecticut, Yale University Press, 1966.
FEHR, Ernst, y GÄCHTER, Simon, "Cooperation and punishment in public goods experiments", *American Economic Review,* 90 (2000), pp. 980-994.
___ y FALK, Armin, "Psychological foundations of incentives", *European Economic Review,* 46 (2002), p. 687-724.
___ y FISCHBACHER, Uri, "The nature of human altruism", *Nature,* 425 (2003), pp. 785-791.
___ Y ROCKENBACH, Bettina, "Detrimental effects of sanctions on human altruism", *Nature,* 422 (2003), pp. 137-140.
___ y FISCHBACHER, Uri, "Third-party punishment and social norms", *Evolution and Human Behavior,* 25 (2004), pp. 63-87.
FERRIERES, marqués de, *Correspondance inédite 1789; 1790, 1791,* París, Armand Colin, 1932.
___, Mémoires, en LESCURE, M. de (ed.), *Bibliothèque des mémoires relatifs à l'histoire de France pendant le XVIII siècle,* París, Firmin-Didot, 1880.

FITZSIMMONS, Michael P., *The Remaking of France,* Cambridge University Press, 1994.

FRANK, Robert, *Passion within Reason,* Nueva York, Norton, 1988.

FREDERICK, Shane, y LOEWENSTEIN, George, "Hedonic adaptation", en Daniel KAHNEMAN, Ed DIENER y Norbert SCHWARTZ (ed.), *Well-Being : The Foundations of Hedonic Psychology,* Nueva York, Russell Sage, 1999.

FREUD, Sigmund, "Le moi et le ça ", en *Essais de psychanalyse,* París, Payot, 2001.

___, "Formulations des deux principes du tours de l'évenement psychique", en *Résultats, Idées, Problèmes,* t. I, París, Presses Universitaires de France, 1984.

FRISCH, Hillel, "Has the Israeli-Palestinian conflict become Islamic?", *Terrorism and Political Violence,* 17 (2005), pp. 391-406.

___, "Nationalizing a universal text: The Quran in Arafat's rhetoric", *Middle Eastern Studies,* 41 (2005), pp. 312-336.

FURET, François, *La Révolution française,* París, Gallimard, 2007.

GAMBETTA, Diego, *Making Sense of Suicide Missions,* éd. revue, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, 2005.

GAULLE, Charles de, *Mémoires de guerre,* en *Mémoires,* París, Gallimard, col. "Bibliotheque de la Pléiade", 2000.

GIBBON, Edward, *Histoire de la décadence et de la chute de l'Empire romain,* t. I, París, Société du Panthéon littéraire, 1839.

GILOVICH,Thomas, GRIFFIN, Dale, y KAHNEMAN, Daniel (ed.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment,* Cambridge (Reino Unido)/ Nueva York, Cambridge University Press, 2002.

GIORDANO, Louis, *et al.,* "Mild opioid deprivation increases the degree that opioid-dependent outpatients discount delayed heroin and money", *Psychopharmacology,* 163 (2002), pp. 174-182.

GOOCH, Robert M., *Parliamentary Government in France,* Ithaca, Nueva York, Cornell University Press, 1960.

GRAY, Mark M., y CAUL, Miki, "Declining voter turnout in advanced industrial democracies", *Comparative Political Studies,* 33 (2000), pp. 1091-1122.

GROOPMAN, Jerome, *How Doctors Think,* Boston, Houghton Mifflin, 2007.

GUIGNARD DE SAINT-PRIEST, François-Emmanuel, *Mémoires,* París, Calmann-Lévy, 1929.

GUIZOT, François, *Histoire de la révolution d'Angleterre,* París, Robert Laffont, 1997.

GUTH, Werner, SCHMITTBERGER, Rolf, y SCHWARTZ, Bernd, "An experimental analysis of ultimatum bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization,* 3 (1982), p. 367-388.

HAMILTON, Alexander, JAY, John, y MADISON, James, *Le Fédéraliste,* traducción de Gaston Jèze, París, Economica, 1988.

HANSEN, Mogens Herman, *La Démocratie athénienne à l'époque de Démosthène: structure, principes et ideologie,* traducción de Serge Bardet con la colaboración de Philippe Gauthier, París, Les Belles Lettres, 2003.

HARDING, Sandra (ed.), *Can Theories be Refuted? Essays on the Duhem-Quine Thesis,* Boston, Reidel, 1976.

HARRIS, Robert D., *Necker and the French Revolution,* Lanham, Maryland, University Press of America, 1986.

HASPEL, Moshe, y GIBBS KNOTTS, H., "Location, location, location: Precinct placement and the costs of voting", *Journal of Politics,* 67 (2005), pp. 560-573.

HAUBRICH, Dirk, "September 11, anti-terror laws and civil liberties: Britain, France and Germany compared", *Government and Opposition,* 38 (2003), pp. 3-28.

HAWTHORNE, Michael R., y JACKSON, John E., "The individual political economy of tax reform", *American Political Science Review,* 81 (1987), pp. 757-774.

HECKELMAN, Jac J., "Bribing voters without verification", *Social Science Journal,* 35 (1998), pp. 435-443.

HEGEL, Georg Wilhelm Friedrich, *Principes de la philosophie du droit,* traducción de Robert Derathé, París, Vrin, 1993.

HENRICH, Joseph, y BOYD, Robert, "Why people punish defectors", *Journal of Theoretical Biology,* 208, 2001, pp. 279-289.

HIMMELFARB, Gertrude, "From Clapham to Bloomsbury: A genealogy of morals", *Commentary,* 79 (febrero de 1985), pp. 36-45.

HOFFMAN, Elizabeth, y SPITZER, Matthew L., "The Coase Theorem: Some experimental tests", *Journal of Law and Economics,* 25 (1982), pp. 73-98.

HOLBACH (barón d'), *Système de la nature,* París, Étienne Ledoux, 1821.

HUME, David, "On the independence of Parliament», en *Essays Moral, Political and Literary,* Indianápolis, Indiana, Liberty Press, 1987.

____, *Enquête sur les principes de la morale,* traducción de Philippe Baranger y Philippe Saltel, París, Garnier-Flammarion, 1991.

ILOVAISKY, Olga (ed.), *Recueil de documents relatifs aux séances des états généraux,* t. II.1, París, Éd. du CNRS, 1974.

JACOB, Brian A., y LEVITT, Steven D., "Rotten apples: An investigation of the prevalence and predictors of teacher cheating", *Quarterly Journal of Economics,* 118 (2003), pp. 843-877.

JENSEN, Merill, y BECKER, Robert A. (ed.), *The Documentary History of the First Federal Elections 1788-1790,* t. I, Madison, Wisconsin, University of Wisconsin Press, 1976.

JILLSON, Calvin, *Constitution Making: Conflict and Consensus in the Federal Convention of 1787,* Nueva York, Agathon Press, 1988.

JOHNSON, Eric J., *et al.,* "Detecting failures of backward induction: Monitoring information search in sequential bargaining», *Journal of Economic Theory,* 104/1 (2002), pp. 16-47.

KAHNEMAN, Daniel, y TVERSKY, Amos, "Prospect theory", *Econometrica,* 47 (1979), pp. 263-291.

___, KNETSCH, Jack, y THALER, Richard, "Fairness as a constraint on profit-seeking", *American Economic Review,* 76 (1986), pp. 728-741.

___ y KNETSCH, Jack, "Valuing public goods: the purchase of moral satisfaction?' , *Journal of Environmental Economics and Management,* 22 (1992), pp. 57-70.

KALYVAS, Stathis N., *The Logic of Violence in Civil Wars,* Cambridge (Mass.), Cambridge University Press, 2006.

KANG, Insun, y CHO, Seok-ju, "Open primaries and crossover voting", Comunicación presentada en la 65 Conferencia anual de la Midwest Political Science Organization (2007).

KANT, Emmanuel, *Fondements de la métaphysique des mœurs,* en *Metaphysique des mœurs,* traducción de A. Renaut, París, Flammarion, 1994.

KESSEL, Patrick, *La Nuit du 4 août,* París, Arthaud, 1969.

KINDER, Donald R., y KIEWIET, D. Roderick, "Sociotropic politics: The American case", *British Journal of Political Science,* 11 (1981), pp. 129-161.

KOLM, Serge-Christophe, *Le Bonheur-liberté,* París, Presses Universitaires de France, 1982.

___, *La Bonne Économie,* París, Presses Universitaires de France, 1984.

___, "Reciprocity", en S.-C. KOLM y J. MERCIER YTHIER (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity,* Amsterdam, North-Holland, 2006.

KREPS, David, y WILSON, Robert, "Reputation and imperfect information", *Journal of Economic Theory,* vol. 27 (1982), pp. 253-279.

___ *et al.,* "Rational cooperation in the finitely repeated prisoners'dilemma", *Journal of Economic Theory,* vol. 27 (1982), pp. 245-252.

KRUEGER, Alan B., *What Makes a Terrorist,* Princeton, Princeton University Press, 2007.

LA BRUYÈRE, Jean de, *Les Caractères,* en *Œuvres complètes,* París, Gallimard, col. "Bibliothèque de la Pléiade", 1935.

LA MORA, Gonzalo Fernández de, *Egalitarian Envy,* Nueva York, Paragon House, 1987.

LA ROCHEFOUCAULD, François de, *Maximes suivies de Réflexions diverses,* ed. de Jacques Truchet, París, Classiques Garnier, 1992.

LACAN, Jacques, *Écrits,* París, Éd. du Seuil, 1966 [Escritos 1 y 2, México, Siglo XXI Editores, 3a. ed., 2009].

LAFERRÈRE, Anne, y WOLFF, François-Charles, "Microeconomic models of family transfers", en S.-C. KOLM y J. MERCIER YTHIER (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity,* Amsterdam, North-Holland, 2006.

LAKATOS, Imre, *Proofs and Refutations,* Cambridge University Press, 1976.

LAPLACE, Pierre-Simon, *Theorie analytique des probabilités,* París, Courcier, 1812.

LE PILLOUER, Arnaud, *Les Pouvoirs non constituants des assemblées constituantes,* París, Dalloz, 2003.

LEBÈGUE, Ernest, *La Vie et l'Œuvre d'un constituant: Thouret (1746-1794),* París, Félix Alcan, 1910.

LEFEBVRE, Georges, *La Grande Peur de 1789,* París, Armand Colin, 1988.

___, *La Révolution française,* París, Presses Universitaires de France, *1989.*

___, Études sur la Révolution française, París, Presses Universitaires de France, 1962.

LEWIS, Bernard, *The Assassins,* Nueva York, Basic Books, 2003.

LIPSEY, Richard G., y LANCASTER, Kelvin, "The general theory of the second best", *Review of Economic Studies,* 24 (1956), pp. 11-32.

LOEWENSTEIN, George, "Out of control: visceral influences on behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* 65 (1996), p. 272-292. *et al.,* "Self-serving assessments of fairness and pretrial bargaining", *Journal of Legal Studies,* 22 (1993), pp. 135-159.

LOIZIDES, Neophytos, y KESKINER, Eser, "The aftermath of the Annan Plan referendums: Cross-voting moderation for Cyprus?", *Southeast European Politics,* 5 (2004), pp. 158-171.

LOVEJOY, Arthur O., *Reflections on Human Nature,* Baltimore PA, Johns Hopkins Press, 1961.

LOWENSTEIN, Roger, *When Genius Failed,* Nueva York, Random House, 2000.

LOWERY, David, y SICELMAN, Lee, "Understanding the tax revolt: Eight explanations", *American Political Science Review,* 75 (1981), pp. 963-974.

MALOUET, barón de, *Mémoires,* París, Plon, 1874.

MARGOLIS, Howard, *Selfishness, Altruism and Rationality,* Cambridge (Reino Unido)/Nueva York, Cambridge University Press, 1982.

MARKOFF, John, *The Abolition of Feudalism,* University Park, Pennsylvania, Pennsylvania State University Press, 1996.

MARX, Karl, *Économie et Philosophie,* en *Œuvres: Économie,* t. II, traducción de Maximilien Rubel, París, Gallimard, col. "Bibliothèque de la Pléiade", 1968.

——, *La Lutte des classes en France,* en *Œuvres: Politique,* t. I, trad. de Maximilien Rubel, París, Gallimard, col. " "Bibliothèque de la Pléiade", 1994.

——, *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte,* en *ibidem.*

MASKIVKER, Julia, "Gender matters: Causes of female suicide bombing", artículo inédito, Departement de Science politique, Nueva York, Columbia University, 2008.

MCDONALD, Forrest, *We the People: The Economic Origins of the Constitution,* New Brunswick, Transaction Books, 1992.

MERTON, Robert, *The Sociology of Science,* Chicago, University of Chicago Press, 1973.

MESSICK, David M., y SENTIS, Peter, "Fairness, preference, and fairness biases", en D. M. MESSICK y Karen S. Cool((ed.), *Equity Theory,* Nueva York, Praeger, 1983.

MILLER, Dale T., "The norm of self-interest", *American Psychologist,* 54 (1999), pp. 1053-1060.

MIRABEAU, conde de, "Note pour la Cour du 23 décembre 1790", en Adolphe FOURIER de BACOURT (ed.), *Correspondance entre le comte de Mirabeau et le comte de La Marck, Bruxelles,* Auguste Pagny, 1851.

MISCHEL, Walter, *Personality and Assessment,* Nueva York, Wiley, 1968.

——, "Towards an integrative science of the person", *Annual Review of Psychology,* 55 (2004), pp. 1-22.

MONROE, Kristen R., BARTON, Michael C., y KLINGEMANN, Ute, Altruism and the theory of rational action: Rescuers of Jews in Nazi Europe", *Ethics,* 101 (1990), pp. 103-122.

MONTAIGNE, Michel de, *Les Essais,* adaptados al francés moderno et presentados por Claude Pinganaud, París, Arlea, 2002.

MONTESQUIEU, *Œuvres completes,* t. II, París, Gallimard, col. "Bibliothèque de la Pléiade", 1951.

NACCACHE, Lionel, *Le Nouvel Inconscient,* París, Odile Jacob, 2006.

NEMIROVSKY, Irène, *Suite francaise,* París, Denoël, 2004.

NICOLE, Pierre, *Essais de morale,* París, Techener, 1857.

NIETSZCHE, Friedrich, *Humain, trop humain,* en *Œuvres,* traducción de J. Lacoste y J. Le Rider, París, Robert Laffont, 1993, t. 1.

——, *La Généalogie de la morale,* en *ibid.,* t. II.

——, *Par-delà le bien et le mal,* en *ibid.,* t. II.

——, *Le Gai Savoir,* en *ibid.,* t. II.

NORDHAUS, William, "The Stern review of the economics of climate change*, *Journal of Economic Literature,* 45 (2007), pp. 686-702.

OSIEL, Mark, *Obeying Orders: Atrocity, Military Discipline & the Law of War,* New Brunswick, N.J., Transaction Publishers, 1999.

PALFREY, Thomas, y PRISBREY, Jeffrey, "Anomalous behavior in public goods experiments: how much and why?", *American Economic Review,* 87 (1997), pp. 829-846.

PALLEY, Claire, *The Constitutional History and Law of Southern Rhodesia,* Oxford, Clarendon Press, 1966.

PAPE, Robert, *Dying to Win: The Strategic Logic of Suicide Terrorism,* Nueva York, Random House, 2005.

PARISI, Francesco, "The genesis of liability in ancient law", *American Law and Economics Review,* 3 (2001), pp. 82-124.

PASCAL, Blaise, *Pensées,* ed. Philippe Sellier, París, Garnier Flammarion, 1991.

PERELMAN, Chaim, y OLBRECHTS-TYTEKA, Lucie, *Traité de l'argumentation,* Éd. de l'Universite de Bruxelles, 1988.

PEYREFITTE, Alain, *C'etait de Gaulle,* 3 vol., París, Fayard, 1994, 1997, 2000.

PICOT, Georges, *Histoire des États généraux,* t. V, 2a. ed., París, Hachette, 1888.

PLUTARCO, *De l'envie et de la haine,* en *Œuvres morales et œuvres diverses,* t. II, traducción de Victor Bétolaud, París, Hachette, 1870.

POPE, Whimey, *Durkheim's Suicide: A Classic Analyzed,* Chicago, University of Chicago Press, 1976.

PRELEC DRAZAN, y BODNER, Ronit, "Self-signaling and self-control", en George LOEWENSTEIN, Daniel READ y Roy F. BAUMEISTER (ed.), *Time and Decision,* Nueva York, Russell Sage, 2003, pp. 277-298.

PROUST, Marcel, *Du côté de chez Swann,* en *À la recherche du temps perdu,* t. I, París, Gallimard, col. "Bibliothèque de la Pléiade", 1987.

——, *À l'ombre des jeunes filles en fleurs,* t. II, en *ibidem,* 1988.

——, *La Prisonnière,* t. III, en *ibid.,* 1988.

——, *Le Temps retrouvé,* t. IV, en *ibid.,* 1989.

QUATTRONE, Georges, y TVERSKY, Amos, "Causal versus diagnostic contingencies: On self-deception and on the voter's illusion", *Journal of Personality and Social Psychology,* 46 (1984), pp. 237-248.

QUERVAIN, Dominique J.-F. de, *et al.,* "The neural basis of altruistic punishment", *Science,* 305 (2004), pp. 1254-1258.

RAPOPORT, Hillel, y DOCQUIER, Frederic, "The economics of migrants' remittances", en S.-C. KOLM y J. MERCIER YTHIER (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity,* Amsterdam, North-Holland, 2006.

RASKOVICH, Alexander, "Ye shall have no other gods before me: A legal-economic analysis of the rise of Yahweh", *Journal of Institutional and Theoretical Economics,* 152 (1996), pp. 449-471.

REUTER, Christoph, *Mein Leben ist eine Waffe,* Múnich, Bertelsmann, 2002.

RICŒUR, Paul, *Le Conflit des interprétations,* París, Éd. du Seuil, 1969.

RIVAROL, Antoine de, *Mémoires,* París, Baudoin Frères, 1824.

ROBESPIERRE, Maximilien de, *Œuvres,* t. VII, París, Presses Universitaires de France, 1952.

ROSS, Lee, y NISBETT, Richard E., *The Person and the Situation,* Filadelfia, PA, Temple University Press, 1991.

ROUSSEAU, Jean-Jacques, *Œuvres complètes,* t. III, París, Gallimard, col. "Bibliothèque de la Pléiade", 1964.

SCHOECK, Helmut, *L'Envie: une histoire du mal,* traducción de Georges Pauline, París, Les Belles Lettres, 1995.

SCHOKKAERT, Erik, "The empirical analysis of transfer motives", en S.-C. KOLM y J. MERCIER YTHIER (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity,* Amsterdam, North-Holland, 2006.

SÉNECA, *De la colère,* en *Entretiens — Lettres* a *Lucilius,* traducción de A. Bourgery revisada por Paul Veyne, París, Robert Laffont, col. "Bouquins", 1993.

——, *Thyeste,* en M. Nisard (bajo la dirección de), *Théâtre complet des Latins,* París, Dubochet, 1844.

SHABMAN, Leonard A., y STEPHENSON, Kurt, "A critique of the self-interested voter model: The case of a local single issue referendum", *Journal of Economic Issues,* 28 (1994), pp. 1173-1186.

SHAPIRO, Barry M., "Self-sacrifice, self-interest, or self-defense? The constituent assembly and the 'self-denying ordinance' of May 1791", *French Historical Studies,* 25 (2002), pp. 625-656.

SINGER, Tania, *et al.,* "Empathic neural responses are modulate by the perceived fairness of others", *Nature,* 439 (2006), pp. 466-469.

SMITH, James Morton, *The Republic of Letters. The correspondence between Thomas Jefferson and James Madison 1776-1826,* t. I, Nueva York, Londres, Norton and Company, 1995.

SMOLIN, Lee, *Rien ne va plus en physique! L'échec de la théorie des cordes,* París, Dunod, 2007.

STAËL, Mme de, *Considérations sur la Révolution française,* París, Tallandier, 2000.

STARK, Oded, *Altruism and Beyond,* Cambridge (Reino Unido)/Nueva York, Cambridge University Press, 1995.

STERN, Nicholas, *The Economics of Climate Change,* Cambridge (Reino Unido)/ Nueva York, Cambridge University Press, 2007.

STOUFFER, Samuel A., *et al.* (ed.), *The American Soldier,* Princeton, Princeton University Press, 1949.

SUGDEN, Robert, "Reciprocity: the supply of public goods Through voluntary contributions", *Economic Journal,* 94 (1984), pp. 772-787.

TACKETT, Timothy, *Par la volonté du peuple: comment les députés de 1789 sont devenus révolutionnaires,* traducción del inglés de Alain Spiess, París, Albin Michel, 1997.

TALEB, Nassim Nicholas, *Le Cygne noir: Prévoir l'imprévisible,* París, Les Belles Lettres, 2008.

THOMPSON, Edward, "The moral economy of the English crowd in the eighteenth century", *Past and Present,* 80 (1971), pp. 76-136.

——, *The Making of the English Working Class,* Harmondsworth, Penguin, 1969.

TICE, Dianne, BRASLASVKY, Ellen y BAUMEISTER, Roy E, "Emotional distress regulation takes precedence over impulse control", *Journal of Personality and Social Psychology,* 80 (2001), pp. 53-67.

TOCQUEVILLE, Alexis de, *De la démocratie en Amérique,* en *Œuvres,* t. II, París, Gallimard, col. "Bibliothèque de la Pléiade", 1992.

——, *Souvenirs,* en *Œuvres,* París, Gallimard, col. "Bibliothèque de la Pléiade", t. III, 2004.

——, "Considérations sur la Révolution", *ibid.*

TURPIN, Frédéric, *De Gaulle, les Gaullistes et l'Indochine,* París, Les Indes savantes, 2005.

VAN BOVEN, Leaf, DUNNING, David, y LOEWENSTEIN, George, "Ego-centric empathy gaps between owners and buyers: misperceptions of the endowment effect", *Journal of Personality and Social Psychology,* 79 (2000), pp. 66-76.

VARESE, Federico, y YAISH, Meir, "The importance of being asked: The rescue of Jews in Nazi Europe", *Rationality and Society,* 12 (2000), pp. 307-324.

VERMEULE, Adrian. "Veil of ignorance rules in constitutional law", *Yale Law Journal,* 111 /2 (2001), pp. 399-433.
VERNIER, Richard (ed.), *The Revolutionary Writings of Alexander Hamilton,* Indiana, Indianapolis, 2008.
VEYNE, Paul, *Le Pain et le Cirque,* París, Éd. du Seuil, 1976.
VIRIEU, conde François-Henri de, *Dialogue sur l'établissement et la formation des Assemblées provinciales,* s.l., 1787.
WALZER, Michael, *Sphères de justice: une défense du pluralisme et de l'égalité,* traducción de Pascal Engel, París, Éd. du Seuil, 1997.
WEIL, Éric, "Tradition et traditionalisme", en *Essais et Conférences,* t. II, París, Plon, 1971.
WHITE, Morton, *Philosophy,* The Federalist, *and the Constitution,* Nueva York, Oxford University Press, 1987.
WICKLUND, Robert A., *Freedom and Reactance,* Nueva York, Wiley, 1974.
WILLIAMS, Bernard, *La Fortune morale,* traducción del inglés de Jan Lelaidier, París, Presses Universitaires de France, 1994.
WINTROBE, Ronald, *Rational Extremism: The Political Economy of Radicalism,* Cambridge (Reino Unido)/Nueva York, Cambridge University Press, 2006.
WOOD, Gordon S., "Interest and disinterestedness in the making of the Constitution D, en Richard BEEMAN, Stephen BOTEIN y Edward CARTER II (ed.), *Beyond Confederation: Origins of the Constitution and American National identity,* Chapel Hill, NC, University of North Carolina Press, 1987.
——, *The Radicalism of the American Revolution,* Nueva York, Random House, 1991.
WYNNE EDWARDS, Vero Copner, *Animal Dispersion in Relation to Social Behaviour,* Nueva York, Hafner, 1962.
YAARI, Menahem, y BAR-HILLEL, Maya, "On dividing justly", *Social Choice and Welfare,* 1 (1984), pp. 1-24.
——, "Judgments of distributive justice", en Barbara A. MELLERS y Jonathan BARON (ed.), *Psychological Perspectives on Justice,* Cambridge (Reino Unido)/Nueva York, Cambridge University Press, 1993.
ZAJAC, Edward, *The Political Economy of Fairness,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1995.

ÍNDICE DE NOMBRES

ÍNDICE